تحكيم العقل في إدارة المال

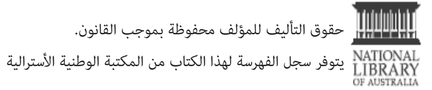
MAJOR STREET

تم نشر هذا الكتاب لأول مرة في عام 2022 من خلال:

Major Street Publishing Pty Ltd

info@majorstreet.com.au | +61 421 707

majorstreet.com.au | 983



يتوفر سجل الفهرسة لهذا الكتاب من المكتبة الوطنية الأسترالية

الترميز الدولي للكتاب المطبوع: 978-1-922611-48-2

الترميز الدولي الكتاب الإلكتروني: 978-1-922611-49-9

تصميم الغلاف من قبل تيس ماكاب

التصميم الداخلي من قبل Production Works

تم الطباعة في أستراليا بوساطة Griffin Press ، طابعة تتبع نظام إدارة البيئة المعتمد ISO AS / NZS 14001: 2004.

تم توفير الرسوم البيانية بموجب إذن من Refinitiv Datastream.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

تصريحات:

تعد المادة الموجودة في هذا الكتاب في طبيعتها تعليق عام فقط، ولا يزعم ولا ينوي أن يكون نصيحة. يجب على القراء عدم الاعتماد على أي مسألة في هذا الكتاب من دون النظر (إذا لزم الأمر) إلى النصيحة المهنية مع مراعاة ظروفهم الخاصة.

العوائد السابقة ليست دليلاً على العوائد المستقبلية، والأمثلة المستخدمة هنا هي استثمارات تقليدية تتمتع بدعم بيئة تنظيمية جيدة تهدف إلى تحقيق أقصى درجات حماية المستثمرين. لا يتحمل المؤلف والناشر صراحة أي مسؤولية نحو أي شخص، سواء كان مشترياً لهذا الكتاب أم لا، عواقب لأي شيء يتم القيام به أو الإغفال عنه من قبل أي شخص، سواء كان جزئياً أو كلياً، على كامل أو جزء من محتويات هذا الكتاب.

إيفان لوكس

تحكيم العقل في إدارة المال

ترجمة
علا البزرة



◀ **الكتاب:** تحكيم العقل في إدارة المال والاستثمار
◀ **المؤلف:** إيفان لوكس
◀ **التصنيف:** **تطوير ذات**
◀ **الناشر:** دار ملهمون للنشر والتوزيع
◀ **ترجمة:** علا البزرة
◀ **الطبعة الأولى:** يناير 2024
◀ **التصنيف العمري:** E

تم تصنيف وتحديد الفئة العمرية التي تلائم محتوى الكتب وفقًا لنظام التصنيف العمري الصادر عن المجلس الوطني للإعلام.

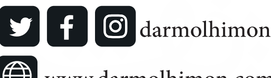
◀ **الرقم الدولي المتسلسل للكتاب:** **ISBN: 978-9948-779-02-5**
◀ **إذن طباعة:** **MC-10-01-8436332**





◀ **الطباعة:** **AL MASAR PRINTING**




darmolhimon

www.darmolhimon.com

0097165551184


SILICON OASIS, 20TH FLOOR (SIT TOWER) - OFFICE 2004, Dubai, UAE

المحتويات

الإشادة بكتاب

«تحكيم العقل في إدارة المال والاستثمار»

يعد كتاب « تحكيم العقل في إدارة المال والاستثمار « للكاتب إيفان لوكاس واحداً من أفضل المؤلفات التي صدرت عن الاستثمار وأكثرها جاذبية، كما يعدّ من أكثر الكتب المطورة عن الشؤون المالية الشخصية التي قرأتها (وقرأت العديد منها).

آلان كولر، رئيس التحرير قسم التقارير في منصة يوريكا للأبحاث الرقمية، مراسل مالي في شبكة ABC الأمريكية، وكاتب في صحيفة «ذا نيو ديلي»، وأستاذ مساعد في جامعة فيكتوريا.

بصفتي خبيراً في استراتيجيات السوق، اعتمدت في كثير من الأحيان على رؤى إيفان الاستثمارية، ولكن ما يبرز هنا هو قدرته على جعلنا نتساءل عما نقوم به فعلاً، وأن الاستقلال والحرية المالية يبدأان عندما نصبح مدركين مالياً. يقوم

إيفان بعمل رائع لمساعدتنا على اكتشاف أفضل الإصدارات المالية لأنفسنا.

إيفي زاهوس، رئيس التحرير في كانستار، خبيرة مالية في برنامج اليوم، مؤلفة كتاب «التخلص من الديون لتحقيق الثراء» و«دليل الفتاة الحقيقية للمال»، ومديرة مستقلة في إنفست سمارت.

عادةً ما يستفيد الكاتب فقط من كتب الشؤون المالية الشخصية ، إلا أن ذلك لا ينطبق على هذا الكتاب. فإيفان يعلمك كيف تصطاد ، بدلاً من أن يخبرك أي سمكة ستجعلك أغنى قليلاً في الوقت الحالي.

إيليس مورغان، مقدمة برنامج «الأعمال» على شبكة ABC الأمريكية، وعضو في مجلس ميديا سوبر وملجأ هورنسبي كورينج–غاي للمرأة.

ليس بغريب على إيفان التفوق! المال ليس شيئاً نستخدمه فقط، بل هو مرتبط بسلوكنا. عندما يشرح إيفان لماذا تتصرف وتفكر بطريقة معينة بالنسبة إلى المال، يصبح من السهل فهم أن طريقتك في التعامل مع المال فريدة من نوعها. حالما تحصل على سنت واحد، ستتساءل عن السلوك المالي الأفضل لاستخدامه. ليس « تحكيم العقل في إدارة المال والاستثمار» هو قراءة منشطة ومنبهة فقط، بل هي ضرورة لأولئك الذين يرغبون في فهم المال وأنفسهم بشكل أفضل!.

بروك كورت، مقدمة برنامج أخبار المال، ناين راديو (4BC ,2GB ,3AW)

إلى من يشكلون يومي وغدي
ومستقبلي وكل ما سيأتي في حياتي
مجتمعين في واحد.....

جوليا ... هاريت ... إيلويز

الفصل الأول

لتكون إنساناً

عليك أن تكون عقلانياً

إن تمكننا من الحياة بأي شكل من الأشكال يبدو وكأنه انتصار لنا في هذا الكون الذي نعيش فيه، فنحن البشر محظوظون مرتين. فنحن لا نتمتع فقط بامتياز الوجود، ولكن أيضًا بالقدرة الفريدة على تقديره بل حتى على تحسينه من نواح كثيرة

– بيل برايسون، تاريخ صغير لكل شيء تقريباً

مازلت أذكر بوضوح ذلك اليوم الذي كنت فيه في الجامعة أحضر محاضرة عن الأنثروبولوجيا الفيزيائية، كنت مدهوشاً وغارق تماماً في المعلومات التي يطرحها المحاضر عن الإنسان المنتصب، الإنسان البدائي وطبعا الإنسان العاقل – نحن. أخرج لنا المحاضر حينها جمجمة بشرية من صندوق، ثم نظر إلينا وطرح علينا السؤال التالي: «هل هذه جمجمة

عمرها 10 سنوات أم عمرها 10000 عام؟» لم يجب أحد.

وتابع قائلاً: «إنها ليست كذلك، لأنها ليست جمجمة حقيقية: إنها مجرد قالب. ولكن إذا كانت حقيقية، فلن نكون قادرين على معرفة ذلك من خلال النظر إليها فقط. فنحن البشر المعاصرون متطابقون بشكل أساسي مع أسلافنا من العصر الحجري، فحجم أدمغتنا وبنيتنا الجسدية متماثلة تقريبًا «.

تأمل ذلك: إن دماغك هو نفسه دماغ شخص سار على الأرض قبل 35000 عام. ولم يتغير منذ ذلك الوقت. يتفق العلماء وعلماء الأنثروبولوجيا والمؤرخون إلى حد كبير على أن الإنسان في الماضي كان ذكياً بمقدار ما هو عليه الآن. فكر بأولئك العباقرة الذين أسهموا في تاريخ البشرية عبر القرون وخلال آلاف السنين، مثل:

سقراط، أرسطو، فيثاغورس، هيباتيا، جاليليو، دافنشي، نيوتن، أينشتاين، هوكينج. هذه مجرد أمثلة والقائمة طويلة جداً. ثم فكر في قوة العقل اللازمة لبناء هياكل مثل: أهرامات الجيزة، القنوات الرومانية وسور الصين العظيم، وفي الزمن الذي بنيت فيه.

فقد استطاع العقل البشري منذ آلاف السنين القيام بمعظم الأشياء التي يقوم بها اليوم. ولكن الاختلاف الواضح بين اليوم والماضي هو أسلوب حياتنا، ضغوطات الحياة، عملنا، رغباتنا، احتياجاتنا.

كانت الحياة بالنسبة إلى أسلافنا القدماء تتعلق بشكل مباشر بتلبية متطلبات العيش الأساسية مثل:

العثور على الطعام وتأمين المأوى، والتكاثر والهروب من الخطر. ببساطة إنه أسلوب الحياة للعودة السريعة الذي يقتصر فقط على: البحث عن الطعام وتناوله، البحث عن المأوى ثم النوم، والهروب عند رؤية الوحش المشعر الضخم. ما يميز العيش مع عائدات فورية هو أنك لست مضطراً للتفكير في مفهوم الوقت. فالوقت بالنسبة إليهم يمر، ويتعاقب الليل والنهار وتتبدل الفصول، بشكل طبيعي من دون أي تفكير أبعد من ذلك.

ومع ذلك، في عالم اليوم سريع الحركة والمتيقظ دائماً، يعد الوقت سلعة، إنه شيء يجب استخراجه أو تجزئته إلى فترات زمنية وبيعه - فكر في المحامين ووحدات عملهم التي تستغرق ست دقائق. الوقت شيء ليس لدينا ما يكفي للقيام بما نحتاج إليه (ناهيك عن رغبتنا) في القيام به. وهذا يعني اتخاذ قرارات سريعة، وغالباً ما تكون قرارات معقدة للغاية. تقول الأبحاث إننا نتخذ ما يصل إلى 35000 قراراً يومياً. والكثير منها يتعلق بالمال.

اطرح على نفسك الأسئلة التالية:

- ما القرارات المالية التي اتخذتها قبل أن تبدأ العمل هذا الصباح؟ ربما فكرت في أسئلة كهذه:
- هل يجب أن أحضر طعام الغداء من المنزل، وأحمله

معي إلى العمل من أجل توفير المال؟

- هل يمكنني تبرير دفع ثمن قهوتي وأنا في طريقي إلى العمل عندما يكون لدي آلة إسبريسو في المنزل؟
- هل يجب أن أدفع ثمن بطاقة القطار نقداً، أو عن طريق بطاقة البنك؟
- هل يتوجب عليَّ سداد مستحقات الرهن العقاري اليوم؟ هل لدي ما يكفي من النقود في حسابي لتغطية ذلك؟

ثم ابدأ بطرح مجموعة أسئلة أخرى:

- هل عليَّ أن أحصل على عمل جديد؟
- هل خططت لمستقبلي؟
- هل خططت لمستقبل أطفالي؟
- هل عليَّ أن أبحث عن مصدر دخل إضافي؟
- هل عليَّ أن أحصل على إجازة في أقرب وقت؟
- هل يجب أن أفكر في شراء منزل؟

والمزيد من الأسئلة تدور في ذهنك والقائمة تطول وتطول، وقد تصل إلى 35.000 مرة كل يوم. إنها مجموعة من القرارات المحيرة والمربكة للعقل – وهذه القرارات كلها تعصف بذهنك قبل الوصول إلى منتصف النهار، وبعد كل شيء، تبدأ في التساؤل عما إذا كان عليك التخلص من غدائك المحضر منزلياً أو شراء شيء شهي أكثر من مطعم السوشي في الطابق السفلي من المبنى.

والنقطة الأساسية هنا هي أن كل هذه الأسئلة المحتملة

تعدّ قراراً له عائدات متأخرة. فالقرار الذي ستتخذه الآن ليس له عائد فوري. فالعائد يأتي لاحقًا (أو هكذا تأمل) – قد يأتي غداً أو الأسبوع المقبل أو العام المقبل أو حتى العقد المقبل، أو في وقت ما في المستقبل. وهنا يكمن جوهر الاستثمار.

- هل يمكنك اتخاذ قرار تأخير العائدات؟
- هل أنت قادر على مقاومة مكاسب الآن... أملاً في الحصول على مكاسب أكبر في المستقبل؟
- هل يمكنك تبني مفهوم أن الوقت له قيمة كبيرة؟

علينا أن نتعامل مع كل ثانية في اليوم تقريباً مع اتخاذ القرار العقلاني وغير العقلاني. ويمكننا جميعاً تحليل الأرقام لاتخاذ قرارات عقلانية. أعلم أنني إذا كنت سآخذ وجبة الغداء في الكيس الورقي إلى العمل، فربما سأوفر 10 دولارات وأوفر على نفسي 10 دقائق على الأقل من الوقوف في طابور في بار السوشي. لذلك، سيكون قراراً عقلانياً تخطي الوجبات الجاهزة. لكن في بعض الأحيان، يبدو أن الشطيرة التي حملتها من البيت غير مرغوب فيها عندما يأتي وقت الغداء في منتصف النهار.

في أغلب الأحيان، نتجاهل المنطق في اتخاذ القرار، ونتخذ قراراً مدركين أنه ليس قراراً عقلانياً. ذلك لأن المال لا يقتصر فقط على الموارد المالية، بل إنه مرتبط بشدة بمشاعرنا. وترتبط العواطف بطبيعتها بواحدة من أعظم الأدوات النفسية التي يمتلكها البشر منذ العصور القديمة

حتى الآن – الاختيار.

وقد قال الفيلسوف آلان واتس: « إننا كثيراً ما نشعر بالقلق في لحظة اتخاذ القرار، ونتساءل عما إذا كنا قد أخذنا الوقت الكافي من أجل التفكير عند الاختيار، وإذا أخذنا جميع المعطيات بعين النظر».

وفي الحقيقة، كما يقول هو: لا يمكننا أبداً أخذ معطيات كافية بعين النظر – لأن المعطيات لا حصر لها. وقال إن الاختيار: هو «فعل تردد»، فقبل أن نتخذ قراراً ترادونا الشكوك فيما إذا كان قرارانا صائباً أم لا، فنحن نفتقر إلى الثقة. وقال: «إذا وجدت نفسك تفتقر إلى الثقة بالنفس، فسوف ترتكب أخطاء من خلال التحسس المطلق. وإذا كان لديك ثقة بالنفس، فقد تندفع إلى فعل الشيء الخطأ كلياً».

سنتحدث في هذا الكتاب كثيراً (بشكل مفصل) عن الاختيار واتخاذ القرار، والثقة والشك. ولماذا لدينا هذه السمات وكيف تتفاعل مع بعضها، وكيف تتشكل؟

جميع هذه السمات تؤثر في تفاعلنا مع المال. وما أجده مهماً في وجهة نظر واتس حول الاختيار، هو أننا نتخذ خيارات ليست بالضرورة منطقية، بل بالأحرى غير عقلانية، تستنكر الذات (تنتقد) وأحياناً ضد المصلحة الشخصية – ومع ذلك. فهي لا تزال الخيارات «الصحيحة» بالنسبة إلينا. وهنا يصطدم عالم المال الذي يتم فيه التحليل واتباع القواعد الصحيحة بالطبيعة البشرية.

يعتقد علماء الاقتصاد أنهم كائنات ذات طبيعة عقلانية للغاية. ففي أوائل ثلاثينيات القرن التاسع عشر، ابتدع الاقتصادي السياسي جون ستيوارت ميل كائناً أنثروبولوجياً يسمى «الإنسان الاقتصادي» - الرجل الاقتصادي، والذي يُطلق عليه أحياناً أيضاً «الكائن العقلاني».

هذا الكائن لديه القدرة على اتخاذ قرارات عقلانية لا نهائية بسبب قدرته المثالية على الوصول إلى المعلومات، ومراعاة مصلحته الذاتية الكاملة وانسجامها مما يمنحه أقصى استفادة من خياراته. هذا الوصف وحده يجب أن يجعلك تدرك أن الرجل الاقتصادي هو روبوت « رجل آلي».

حتى في هذه الأيام من عصر التطور التكنولوجي الكبير، بخوارزمياته، وارتفاع وتيرة التداول، والمعلومات اللامحدودة والذكاء الاصطناعي، لا تزال الروبوتات تتخذ قرارات خاطئة. لأنها مبرمجة من قبل البشر، والإنسان الاقتصادي كائن خرافي.

وقد كشف عالم السياسة هربرت سيمون زيف نظرية الرجل الاقتصادي، ونال جائزة نوبل في الاقتصاد على بحثه في مجال «العقلانية المحدودة»، الذي اقترح فيه: «أن البشر لديهم قدرة محدودة على معالجة المعلومات، مما يجعلهم غير قادرين على أن يكونوا عقلانيين تماماً في اتخاذ قراراتهم».

نعلم جميعنا أننا من خلال حياتنا اليومية لا نقوم باتخاذ قرارات عقلانية دائماً. وبدلاً من «الإنسان الاقتصادي» نحن نشبه إلى حد كبير ما صاغه العالم السياسي الألماني تيم بيتشيلت ما سماه» الإنسان العاطفي».

ويمتلك الإنسان العاطفي أربع سمات هي: أنه عاطفي، اجتماعي، عرضة للتحيز الفطري وعرضة للخطأ. إنها مجرد طريقة أخرى يتبعونها بهدف تبسيط الطبيعة البشرية، لكنها طريقة تدعونا إلى التفكير في مفاهيم أوسع حول سبب تصرفنا بالطريقة التي نتصرف بها.

يتعلم الإنسان العاطفي كل من التحيزات والعواطف والإشارات والأخطاء الاجتماعية من خلال التجارب، والتي توصلنا إلى ما يسمى بالسلوك غير العقلاني. ويمكن أن يكون ذلك إيجابياً لأدائنا الاجتماعي، ولكنه يؤثر بشكل سلبي في اتخاذ القرار العقلاني. ولا تعدّ التحيزات والعواطف والدلائل والأخطاء الاجتماعية مشكلة اليوم، ولكن، يمكنها أن تجعلنا نرتكب الأخطاء المالية نفسها طوال حياتنا، وحقيقة كوننا كائنات عاطفية، تجعل الطريقة التي ندير بها المال مدفوعة بمشاعرنا.

فكر في الأمر: نشعر بالبهجة عندما ننجح بخفض سعر ما نشتريه، ونشعر بالأسى إذا اشترينا شيئاً بسعر أكبر بدولارات عدة مما نجده في متجر آخر، ونشعر بالخيبة عندما تصلنا رسالة من مصلحة الضرائب اعتقدنا أنها

ستكون شيكاً جيدًا لاسترداد بعض الأموال التي دفعناها، وإذ بها إشعار بدفع المزيد.

إن التحيز والعاطفة والخطأ هم ما يجعلوننا بشراً. وبدلاً من مناقشة هذه النقطة، ربما يجب أن نبتهج بحقيقة أننا جميعًاً مختلفون، وهذا ما يجعلنا أشخاصاً متمايزين للغاية؟ تفسر إنسانيتنا الفريدة سبب تنوع تصرفاتنا، حتى عندما نشهد وضع الحياة نفسه مثل شخص آخر. إن رؤيتنا للمال تختلف من شخص إلى آخر. وهذا هو الشيء الذي طالما فكرت فيه، وكان دافعاً لكتابة هذا الكتاب. لقد رأيت أشخاصاً لديهم تحصيل علمي عالٍ ويتمتعون بالعقل، إلا أنهم يقومون بأشياء غير عقلانية وغير انسانية بالنسبة إلى المال.

ولقد تساءلت كثيراً، كيف في مقدور الشخص الذي يكسب أكثر من 300000 دولار سنوياً، ألا يدخر من هذا المال على الإطلاق؟ على الأرجح لأنهم ينفقون كل سنت على أشياء لا يحتاجون إليها، فهم يريدون مواكبة مظاهر معينة، أو لأن ذلك المال لا قيمة له عندهم، ويعتقدون أنه سيكون متاحاً لهم دائماً من دون قلق.

وقد يبدو هذا التصرف غير عقلاني عند طرحه بهذه الطريقة، لكنني رأيت الكثير من هذه الأمثلة تمارس مراراً وتكراراً. لأن هذا التصرف بالنسبة إليهم «طبيعي»، وهذا ما يفعلونه دائماً بالمال. المال شيء مختلف لكل شخص. وكيف تستخدم هذا المال هو ما يميزك. ما هو

المال بالنسبة إليك؟ أريد أن أطرح عليك سؤالاً للتفكير وأنت تقرأ هذا الكتاب: ماذا يعني المال بالنسبة إليك؟

العلاقة العاطفية التي نتمتع بها مع المال مدفوعة بمجموعة متنوعة من العوامل، والتي سأغطيها في فصول لاحقة. يجب عليك تحديد وجهة نظرك الفريدة بشأن المال، لأن هذا سيؤثر في كل قرار مالي ستتخذه. إن إدراك الذات مالياً هو مفتاح صحتك المالية وحريتك. لا أحد يفهم آراءك حول المال أفضل منك.

إذن، هل أنت من النوع الذي ينظر إلى المال بلامبالاة؟ هل يعدّ المال كابوساً بالنسبة إليك؟ أم أداة لنقلك من مستوى إلى آخر فقط؟ هل هو شيء تسعى للحصول عليه؟ أم إنه شيء مرتبط بهويتك الشخصية؟ فالجميع مختلفون، والجميع يتصرفون بطرق فريدة عندما يتعلق الأمر بشؤونهم المالية. تدل الوجبات الجاهزة الرئيسة في الوقت الحالي على أن المشاعر لديها القدرة على إخراج حتى أفضل الخطط الموضوعة عن مسارها. إن تحقيق الأمن المالي والحرية يعني اتخاذ القرارات في رأسك، وليس في قلبك - لكن ذلك شيء نادرًا ما نفعله.

من المهم أن نتذكر أن «غير عقلاني» ليست عكس «عقلاني» عندما يتعلق الأمر بالمال، بعيداً عن ذلك، نحن البشر معقولون. سبب تفاعلنا مع السمات الاجتماعية وتشكيل التحيزات والخصائص والسمات الشخصية

هو حتى نتمكن من التنقل في الحياة بأفضل ما نستطيع في الوقت المناسب وبطريقة اجتماعية معقولة. وهذه نقطة أساسية يجب توضيحها. وكما قال هربرت سيمون، نحن غير قادرين على أن نكون عقلانيين تماماً. ما هو أقرب ما يمكن للإنسان أن يحصل عليه؟ أن تكون «معقولا».

ونحن البشر عقلانيون لأننا نتفهم ضرورة المقايضات في صنع القرار. يمكننا اتخاذ خيارات صعبة عندما تظهر الصدمة والمعاناة. ونحن نعلم أن اتخاذ قرارات باردة ومحسوبة وعقلانية دائماً، هو أمر مستحيل وسيقودنا إلى التخلي عما نحاول القيام به.

إذا كنا عقلانيين مالياً طوال الوقت، فمن المحتمل أن يعني ذلك مخالفة الشيء نفسه الذي يريد معظمنا تحقيقه: وهو حرية الاختيار المالي. وكونك منطقياً يعني أنه يمكنك تحديد متى يكون اتخاذ القرار العقلاني ضروريًا ومتى لا يكون كذلك. هذا ما يجعلنا. نرى متى يكون العائد الفوري هو الخيار المعقول وأفضل من العائد المتأخر، وبالعكس. الخطوة الأولى في اتخاذ قرارات مالية معقولة تتمثل في فهم العوامل التي تؤثر في عملية صنع القرار. وتجعل علاقتك بالمال والخيارات التي لديك أفضل بكثير.

تساؤلات:

- متى اتخذت آخر قرار مالي منطقي، بدلاً من اختيار الخيار الأكثر عقلانية؟
- ماذا يعني المال بالنسبة إليك؟
- هل تعدّ نفسك ماهراً في تأخير إشباع رغباتك؟

الفصل الثاني

أنت كما أنت وأنا كما أنا

عش حياتك أنت، لديك مواهبك وصفاتك الخاصة، وعليك اكتشافها والاستفادة منها، لعمل كل شيء له قيمة ومنفعة.

– أوسكار وايلد

يمكنني بشكل كامل الحديث عن الأمور التي أسهمت في تكوين شخصيتي لأكون ما أنا عليه اليوم، ولكن للإنصاف فقد مررت بتجارب عدّة أسهمت في صقل شخصيتي لتحقيق ذلك.

هذه التجارب كانت تتعلق بالمال، وقد كان جدي بلا شك أحد أكبر المؤثرين في طريقة تعاطيَّ مع المال، فقد كنت أشاركه بعض خبراتي. ولم أدرك ذلك حتى منتصف التسعينيات. وكان جدي بارعاً إلى حد كبير في الاستثمار. لم يكن الاستثمار بالنسبة إليه هواية فقط، بل كان شيئاً

هادفاً. كان يفضل قضاء الوقت في الاستثمار (في قراءة كل ما يتعلق بالاستثمار). وكنت يومها طفلاً فضولياً، أطرح العديد من الأسئلة على جدي مثل: «لماذا تستثمر؟»، «كيف تتخذ القرارات الصحيحة عند الاستثمار؟» و «ماذا تعني بالضبط كل هذه الأرقام المنتشرة في منتصف صفحة قسم الأعمال في الصحيفة؟»

كان لهذه المحادثات مع جدي دور كبير في تكييف سلوكي، ولم أدرك ذلك إلا في وقت لاحق من الحياة. لقد ساعدتني هذه المحادثات كثيراً في تكوين هويتي.

قام العديد من المفكرين العظماء في وقتنا الحالي بدراسة الشخصية وطريقة تكوينها، وكان الفيلسوف الإنكليزي جون لوك واحداً من أوائل المفكرين الذين أخذوا بعين الاعتبار المفاهيم الحديثة للذات والهوية، من خلال نظريته العقلية التي ذكر فيها ما يلي:

« ... كائن ذكي مفكر، يتمتع بالمنطق ولديه منعكسات وادراكات، ويرى نفسه جديراً وذا مقدرة، وهذا الكائن المفكر، [يمكنه رؤية نفسه] في أوقات وأماكن مختلفة.»

إن جوهر كلامه هو أننا بوصفنا بشراً نملك المقدرة على التفكير في أنفسنا في الماضي والحاضر والمستقبل، وفق مجموعة من الفرضيات. كما يعتقد «لوك» أن هذه المقدرة تجعلنا «كائنات واعية بذاتها» قادرة على التفكير في أنفسنا وهويتنا المكتسبة.

إذا أردت أن تفكر في حياتك الخاصة، فستكون قادراً على تحديد طيف التجارب التي ساعدت في تكوين هويتك – بما في ذلك هويتك المالية عبر الزمان. فعلى سبيل المثال: كان قضاء وقتي في التعلم عن الاستثمار مع جدي هو تجربة سابقة ساعدت في تشكيل هويتي المالية. كما يمكنني أيضاً تحديد التجارب الحالية والمستقبلية التي تسهم في هويتي المالية: أدرك تماماً أن إنفاقي الشهر الماضي كان أكثر مما خصصته في الميزانية (التجربة الراهنة)، وفي الوقت نفسه أسعى للادخار بهدف تعليم أطفالي (الخبرات المستقبلية).

هذه الأمثلة خاصة بي، لكنها تتوافق مع الفكرة التي طرحها «لوك»، فأنا أملك وعياً ذاتياً من خلال تجاربي المكتسبة، ودورها في تشكيل هويتي حول المال الآن وفي المستقبل. وسوف تتمتع أنت بخبراتك المكتسبة التي ستسهم في تكوين وجهة نظرك عن المال. سيحصل كل منا على خبراته المميزة والخاصة به، والتي تشكلت على مدار سنوات من الملاحظات والتغييرات والتحديات، إضافة إلى التراكم الثقافي والمعرفي التي تحدثنا عنه.

وهذا يوضح سبب عنونتي لهذا الفصل: « أنت كما أنت، وأنا كما أنا »، إنها طريقة موجزة للقول إنك تستخدم المال بالطريقة التي تستخدمها، وأنا أستخدمه بطريقة أخرى، وهذا شيء متوقع، لأن كلينا بشر.

دعونا نوضح أمراً مهماً: ليس هناك طريقة واحدة للتعامل

مع المال تعدّ صحيحة أو خاطئة، فما يناسب هويتك المالية قد لا يتناسب مع الآخرين. وسنقوم بمناقشة هذه النقاط بطريقة مفصلة في الفصول اللاحقة.

ولكن في الوقت الحالي، من الجدير أن نضع في حسباننا أن لا شيء من هذا يتعلق بإصدار الأحكام أو الشعور بالسوء نحو نفسك (أو الآخرين). وإنما يتعلق الأمر بمعرفة ما الذي يحفزك، والعمل من خلاله لتحقيق الحرية المالية.

حدد هويتك وما تريد أن تكون:

لقد ساعدنا العالم «لوك» في فهم أن عقولنا واعية بذاتها من خلال قوله: لدينا المقدرة على التفكير في أنفسنا في الماضي والحاضر والمستقبل. وهنا يطرح أحد أكبر أساتذة التمويل السلوكي السؤال: هل أنت اليوم كما كنت الأسبوع الماضي؟ أو العام الماضي؟ وماذا عن العشر أو العشرين سنة التي مضت؟

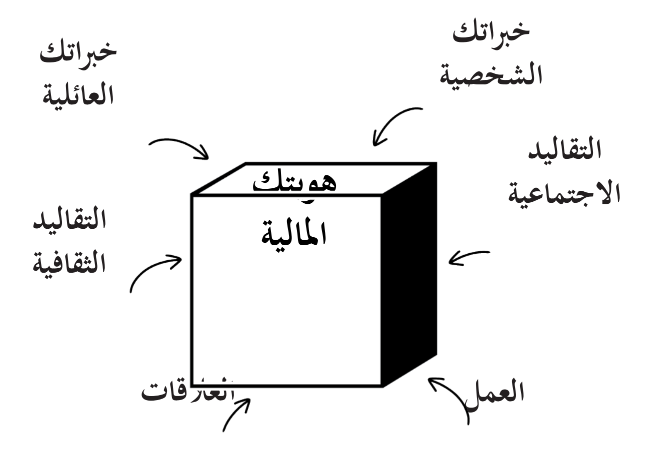
للإجابة عن هذا السؤال أنت تحتاج إلى فهم متى وأين نشأت وجهة نظرك العقلية حول المال. عندها فقط يمكنك البدء في التخلي عن السمات والعادات القديمة التي تعيق هويتك المالية الحالية، واستبدال سمات وعادات جديدة بها، يمكن أن تؤدي إلى الحرية المالية وبالتالي إلى المزيد من خيارات الحياة.

إن هويتك المالية الحالية تتطور من خلال خبراتك

المكتسبة، فنحن لم نخلق بالفطرة مع معتقداتنا حول المال، ولا حتى بآرائنا حول العالم أو الناس أو السياسة. وتتشكل معتقداتنا كلما تقدمنا في السن، وتُعد معتقداتك المالية مظاهر تجسد هويتك الشخصية التي تم تشكيلها وتكييفها على مدار سنوات عديدة.

تخيل هويتك المالية كصندوق، ضع في داخله كل شيء بدءاً من الخبرات العائلية والشخصية، والأعراف والتقاليد الاجتماعية والثقافية، والعلاقات (الشكل 2.1).

الشكل 2,1– التأثيرات على هويتك المالية:



دعونا الآن نطبق هذه النظرية على الحياة الواقعية، وسأطبقها على نفسي كمثال؟

أنا نفسي: عندما كنت صغيراً لم أكن أهتم بالمال، فلم يكن يهمني موضوع الاستثمار في العقارات أو الأسهم أو الأسواق، واستمر ذلك حتى منتصف العشرينيات من عمري، على الرغم من أن جدي كشف لي هذه الأفكار. إلا أنني بكل تأكيد لم أكن أرى نفسي حينها « شخصاً مالياً» مثلما أنا اليوم.

كان المال بالنسبة إلي وسيلة لتحقيق غاية، لذلك كنت أسعى للحصول عليه وأدخره ثم أنفقه على السفر. كان ذلك خاصاً بي. كان السفر هو أهم شيء بالنسبة إلى هويتي، وهذه هي الطريقة التي رأى بها ذهني المال - كوسيلة للتعبير عن هويتي كشخص مغامر.

فيما يلي مخطط دورة المال الخاصة بي:

السعي للحصول على المال ← إنفاق المال على المغامرات ← تكرار الحصول عليه وإنفاقه

تم تعزيز هويتي في كل مرة أكمل فيها تلك الدورة:

السفر والمغامرة والأحداث التي تحدد الحياة = أنا

كان يدور في ذهني، أن النهج الذي أتبعه في التعامل مع المال جيداً، لأنه أعطاني طريقة للتوافق مع العالم الأوسع، ولم تكن طريقة سيئة للتعامل مع المال. فكنت أنفق ما أدخره، ولم أكن أنفق قط أكثر مما أملك. لم ألجأ على الإطلاق إلى الاستدانة عن طريق (القروض أو بطاقات الائتمان) لتمويل مغامراتي. وحال نفاد أموالي

كان علي البدء من جديد. بالنسبة إلي في ذلك الوقت، كان المال للوقت الحالي وليس للمستقبل.

وتغيرت وجهة نظري حول المال عندما تضارب عالم المال مع سفري ومغامراتي، وكان له تأثير على آرائي، وبالأصح على – «وعيي المالي». قضيت بعض الوقت في أمستردام، حيث عملت متدرباً في المركز الرئيس للبنك الهولندي في أمستردام ABN Amro (وهو ثالث أكبر بنك في هولندا) وكان الاستثمار هو المحور الأساس الذي كانوا يتحدثون عنه. وهذا ما جعلني أفكر، «احتاج إلى أن أقوم بالدخول إلى عالم الاستثمار!»

أدركت أنه من خلال الاستثمار يمكنني تمويل المزيد من الرحلات لاكتشاف العالم. وفي ذلك الوقت لم يكن كافياً أن أقوم بتغير هويتي المالية، ولكن ذلك كان بمثابة الدافع الذي نقلني من تقنية: العمل – الإدخار – السفر، إلى العمل – الإدخار – الاستثمار – السفر. لذلك، ما زلت أمتلك الهوية المالية نفسها كما كانت من قبل، فقط مع إضافة عادة جديدة – الاستثمار – إلى هذا العالم.

تضمن ذلك الجزء الإضافي من دورة أموالي في البداية استثمار مبالغ صغيرة. ثم قمت بتوسيع مجموعة الاستثمارات الخاصة بي عندما بدأ عقلي يتبنى هذا التغيير. تدريجياً وعلى مدى سنوات عدة ، أصبح الاستثمار عادة، وأصبحت تلك العادة مهنة تمثل هويتي المالية اليوم. لم تكن هناك

تجربة واحدة، وليس في مقدور أحد أن يحدد الحدث المهم الذي شكل هويتي المالية. فكل تجربة عبثت بوعيي وأحدثت تغييراً كلياً.

الآن، من الواضح أن هناك ما هو أكثر من هذا - هذه التغييرات والقرارات لم تكن هي التأثير الوحيد على هويتي المالية. لقد اجتمع أيضاً التحيز المعرفي والأعراف الاجتماعية والثقافية والعلاقات والسلوكيات الأخرى المستفادة من الحياة لتشكيل هويتي المالية والتأثير على سلوكياتي المالية.

ومع ذلك، وبعد إعادة النظر في ممارستي المالية، أستطيع أن أرى أن هويتي المالية الحالية هي نتيجة ممارسات مالية أفضل إلى جانب تجارب الحياة التي تضافرت ببطء لأصل إلى ما أنا عليه الآن. لقد اعتنقت مبدأ تغيير الهوية الذي مررت به على مدار العقدين الماضيين. لدي الآن خيارات مالية واسعة، لأنني لم أعد محدوداً بهويتي المالية القديمة وهي «جني المال للإنفاق».

أنت هو أنت

والآن حان دورك. ما هي هويتك المالية في الفترة ما بين 10 إلى 20 عاماً الماضية؟ هل حافظت على العادات والسمات التي كانت لديك حول المال في ذلك الوقت؟ كيف شكلت تجاربك هويتك المالية في تلك الفترة؟

ليس من السهل تغيير هويتك الأساسية بشكل جذري.

إنها تتعلق بمعتقداتك وسياستك وتصوراتك وخبراتك كما أن المال له دور كبير في هذه الأمور. ولكنك ستظل تجد أن هويتك المالية قد نضجت في السنوات العشر إلى العشرين سنة الماضية بناءً على التجارب التي مررت بها خلال ذلك الوقت. فعلى سبيل المثال، إذا رأيت والديك يكافحان للعثور على بنك يرغب في إقراضهما، فسيكون لهذا تأثير دائم بكيفية رؤيتك لعالم المال. وإذا كنت تتنقل بشكل سريع من بطاقة ائتمان إلى بطاقة ائتمان أخرى لمحاولة تجنب سداد الفوائد التي تستمر في الزيادة، فمن المحتمل أن تكون وجهة نظرك للادخار والديون سلبية.

في حال قمت بالاستثمار في الأسواق المالية قبل الأزمة المالية العالمية مباشرة وشهدت انخفاضاً في استثمارك بأكثر من النصف في الأشهر السبعة التالية، فقد لا تعتقد أن الاستثمار سيحسن رفاهيتك المالية. ستكون معتقداتك وتحيزاتك قد تأثرت بعمق بهذه السيناريوهات، وإذا كانت تجاربك سلبية، فمن المرجح أن تكون رؤيتك للمال سلبية.

إضافة إلى ذلك، من الممكن أن يكون لتجارب الأشخاص المقربين منك مثل: شريكك أو شريكتك، وإخوتك وأصدقائك وزملائك أيضاً تأثير فيك وفي هويتك المالية، بشكل سلبي أو إيجابي، لأنهم جزء من المجموعات الاجتماعية التي تتعامل معها. ويمكن لعادات الآخرين أن تؤثر في معتقداتك أكثر مما قد تدركه. كما يمكن أن تؤثر في آرائك مشاهدة

أحد والديك المكافحين من أجل المال.

ويمكن أن يحدث تأثير عكسي عليك أيضاً عندما تتابع العادات المالية للآخرين مما يجعلك تتعامل مع هويتك المالية وسلوكياتك بشكل سلبي. كمشاهدتك ذلك الصديق الذي يبدو دائمًا أنه يمتلك أموالًا أكثر مما تتخيله، والشخص الآخر الذي يبدو دائمًا أنه يقوم بعمليات شراء سخية وأنت لست متأكدًا من قدرته على تحملها. أنا متأكد من أن تفكيرك سيتوجه إلى التساؤل: «كيف يفعلون ذلك؟ من أين يحصلون على هذا المال؟ لماذا لا يمكنني فعل ذلك؟ هل يجب عليَّ شراء منزل أو سيارة جديدة؟»

من هنا تبدأ بعض أكبر الأخطاء المتعلقة بالمال. فهذا النوع من التفكير يؤدي إلى أحد أسوأ سلوكيات التعامل مع الأموال: المنافسة. المنافسة جيدة في الرياضة. حتى في حياتك العملية، يمكن أن تكون المنافسة الصغيرة مفيدة لإنتاجيتك. لكن التنافس مع زملائك حول المال يؤدي إلى المخاطرة، وحتماً قد تظهر أخطاء لا تكون مستعدًا لها. وتختلف آراء أصدقائك وزملائك حول المال عن آرائك، فلأهدافهم المالية وسعادتهم مقاييس مختلفة عن أهدافك المالية وسعادتك. لدينا جميعاً تعاريف مختلفة للنجاح. سنلقي نظرة على المقارنة الاجتماعية والمنافسة بمزيد من التفصيل لاحقاً في هذا الكتاب، ولكن في الوقت الحالي كل

ما تحتاج إلى تذكره هو: أنت كما أنت وأنا كما أنا. سيتصرف كل شخص بشكل مختلف مع المال؛ لأن لكل منا شخصية مالية مختلفة. والخطوة التالية عليك أن تطرح على نفسك السؤال التالي:

كيف يمكنني أن أجعل هويتي المالية تتماشى مع رغباتي المالية ونجاحاتي وترتيباتي؟ كيف يمكنني إعادة تنظيم هويتي المالية بحيث يكون عقلي فوق المال وليس تحته؟ هذا ما سنستكشفه في هذا الكتاب. لم أغدُ جيداً في التعامل مع المال بين عشية وضحاها، ولا يجب أن تتوقع ذلك أيضًا. فالتغيير يأتي من تغيير العادات وتحديد أجزاء من الهوية المالية التي تحتاج إلى إعادة تعريف - أي تلك التحيزات والعادات والمعتقدات (بناءً على الأعراف الاجتماعية وحتى الثقافية) التي لم تعد تخدم بشكل جيد.

في الفصل التالي سنلقي نظرة على أحد أكبر الأشياء التي تتحكم في سلوكك وعلاقتك بالمال: تحيزاتك الفطرية.

تساؤلات:

- ما التجارب الشخصية التي أسهمت في تكوين وجهة نظرك الحالية من المال؟
- ما الهوية المالية التي كنت عليها في الفترة قبل 10 إلى 20 عام؟ وكيف حصل هذا التغير مع مرور الوقت؟
- هل يمكنك تحديد الطرق التي يستخدمها أصدقاؤك وأفراد عائلتك، وعادات المال التي قد تؤثر في عاداتك؟

الفصل الثالث

إدراك المال

البشر هم مُمتحَنون ضعفاء، ويخضعون للخرافات، والتحيز، وعندهم ميل واضح إلى رؤية الأمور وفقاً لرغباتهم لا وفقاً لحقيقتها

– سكوت بيك

هل تدرك السبب وراء تصرفك بأسلوب محدد في مواقف معينة؟ كل فعل تقوم به له مصدره. فما عساه أن يكون هذا المصدر؟ وإذا استطعت أن تدرك من أين أتى هذا التصرف – ولماذا تصرفت بالطريقة التي فعلت – فهذا يمنحك القدرة على اتخاذ خطوات لتحسين السلوكيات التي لا تخدمك. خاصةً عندما يتعلق الأمر بالمال.

في هذا الفصل سنلقي نظرة على كيفية معالجة عقولنا في تعاملنا مع العالم – كيف نتعامل بسلاسة مع التفاعلات مع بعضنا بعضاً ومع العالم المادي. وعندما تتوقف فعلياً عند هذا الكلام وتقويمه، أراهن أنك ستجد أنه شيء لم

تفكر فيه حقاً. لأنك، كإنسان، لست مضطراً لذلك. وأطلب منك تقويم سلوكك الطبيعي - والأشياء التي تفعلها من دون إعطائها تفكيراً واعياً.

وأعتقد أن معظمنا لم يتوقف للتدقيق بالأسئلة التالية:

- لماذا أتصرف بطريقة معينة عندما أقابل شخصًا ما أول مرة؟
- لماذا أقف خلف آخر شخص في قائمة الانتظار في بلدي في أحد المقاهي المحلية، بدلاً من تجاوزه والوقوف في المقدمة؟
- لماذا لا أصرخ في السينما أو المكتبة؟
- لماذا لا أستعمل كلمات نابية ولا أتصرف بطريقة عفوية في مقابلة عمل؟
- لماذا أتصرف بطريقة معينة في الأماكن العامة؟

قد تبدو هذه أسئلة شديدة الوضوح وإجاباتها واضحة - وكلها تندرج تحت مفهوم القبول الاجتماعي. أنت تعلم أنك إذا «كسرت» القواعد المقبولة اجتماعياً - الأعراف - فسيؤدي ذلك إلى نوع من الفوضى الاجتماعية.

لكن كيف تفرّق بين الفعل الصائب والخاطئ في هذه المواقف؟ الجواب: من خلال علمك السلوكي بالتحيزات. فهذه التحيزات مهمة جدًا لكيفية عملك في المجتمع وفي حياتك اليومية. ولا يقتصر تأثيرها على التفاعل الاجتماعي، إنها أيضًا خيارات أوسع تقوم بها طوال حياتك. يمكنك اتخاذ هذه الخيارات من دون التفكير فيها، لأنها تبدو «واضحة»

فكر في الأمر. لماذا تختار قلماً أخضر بدلاً من قلم أحمر؟ لماذا تفضل أغنية على الأخرى؟ لماذا تختار قهوة مع الحليب ولا تختار قهوة مع الحليب المبخر؟ لماذا تقرأ الكتب الواقعية بدلاً من الخيالية؟ أنت لا تفكر فعلياً في هذه الأشياء، أنت فقط تفعلها. ويعتمد المنطق وراء هذه الاختيارات على سنوات من الخبرة والتعلم الاجتماعي وشخصيتك التي تم تشكلها. ومرة أخرى، أنت هو أنت.

لقد تم تصميم الدماغ البشري لجعل اتخاذ القرارات اليومية أسهل ما يمكن. فالحياة معقدة، لذا فإن التحيزات - السلوكيات والأفكار المكتسبة التي نلجأ إليها للتخلص من الفوضى، شيء نتقبله بسهولة.

طبعاً، يؤدي تبسيط القرارات إلى أخطاء، لأننا بشكل فعال نحذف بعض التفاصيل والنقاط. كما يمكن لتحيزاتنا «إغلاق» عقولنا أمام خيارات وتجارب ونتائج أفضل على المدى الطويل. ويمكنها بشكل فعال جعلنا «عميان العقول». وفي عالم المال والاستثمار، هذا هو عكس ما يجب القيام به. فالتعامل مع المال يتطلب بناء هيكلية وتكرار التجربة وتصميم شخصي طويل الأجل.

وكما ناقشنا في الفصل الثاني، مدى تأثر علاقاتك بالمال من خلال تجاربك، وعن طريق طرح بعض الأسئلة: كيف نشأت، كيف ينظر والداك إليه، و كيف يتعاملان معه، من هم الأشخاص الذين تتواصل معهم، ومكان عملك، ومع من تعمل،

وخبرات شريكك وآرائه. كل هذه الأشياء مجتمعة تستطيع التأثير في هويتك المالية وتشكيلها، وبالتالي ستؤثر هويتك المالية في أفعالك. ويمكن أن تقودك إلى الاعتقاد أن القرار العقلاني هو قرار غير منطقي، والعكس صحيح. لماذا؟ لأن وجهة نظرك المتحيزة تجعلها كذلك.

وتشمل التحيزات المالية كلاً من التحيزات المعرفية (الفكر) والعاطفية. بينما تنبع التحيزات المعرفية من أخطاء إحصائية أو أخطاء في معالجة المعلومات أو في الذاكرة، فإن التحيزات العاطفية تنبع من الاندفاع أو الحدس، مما يؤدي إلى أفعال تستند إلى المشاعر بدلاً من الحقائق.

والشيء المهم هو التعرف إلى تحيزاتك حتى تكون على دراية بكيفية تحريك عقلك عند اتخاذ القرارات. سنتعرف الآن إلى بعض التحيزات السلوكية الشائعة المتعلقة بالمال. كن واعيًا وكن صادقًا هنا: التعرف إلى التحيزات التي تحملها سيساعدك على تركيز تفكيرك فيما يتعلق بالمال.

تحيز تجنب الخسارة Loss Aversion: خسارة المال أكثر صعوبة من تكوينه

كم مرة فتشت في محفظتك عن 50 دولاراً كنت متأكداً من وجودها لتكتشف أنها مفقودة؟ ما ستقوم به لاحقاً هو البحث في ملابسك أو السيارة أو أن تقوم باستجواب أطفالك وتوبيخهم، وهم مصفوفون مقابل الحائط في غرفة المعيشة، وأنت في حالة غضب شديد. و«الحقيقة هي أن

خسارة المال أمر مؤلم عاطفياً».

الآن لنرَ القصة بسيناريو مختلف. تخيل أنك وضعت يدك في جيب بنطلونك فوجدت بشكل غير متوقع ورقة نقدية بقيمة 50 دولاراً. ستكون ردة فعلك هي الفرح والبهجة، لكنه شعور سريع الزوال - ربما لا يدوم لأكثر من بضع دقائق. إنها ليست حتى في مستوى التجربة الانفعالية نفسها التي شعرت بها حينما خسرت 50 دولاراً.

إن الفرق في مقاسنا العاطفي بين الخسارة المالية والربح المالي هو أمر حقيقي. ولقد وجد علماء السلوك أن حدة المشاعر السلبية التي نشعر بها عند خسارة المال، وما تسببه من ألم، هي تقريباً ضعف حدة المشاعر الإيجابية عند تحقيق الربح وما ينتج عنه من سعادة. وهذا ما أطلق عليه الباحثان « دانيال كانيمان» و «عاموس تفيرسكي مصطلح تحيز تجنب الخسارة عام 1979. ومضمون هذا التحيز أن تجنب الخسارة لديه القدرة على خلق سلوك يضر بمكاسبك المالية وخسائرك. ويعد واحداً من أكبر التحيزات التي سيتعين على عقلك التعامل معه عند اتخاذ القرارات المالية. إن تجنب الخسارة له علاقة قوية بالمخاطرة (والتي سنتحدث عنها لاحقاً بالتفصيل في الكتاب). هذا يعني أننا نفضل تجنب المخاطر المالية، حتى لو كانت العوائد المحتملة أفضل.

دعونا نلقِ نظرة على أحد الاختبارات التي استخدمها

كانيمان وتفيرسكي لفحص تجنب الخسارة في دراستهما. أريدك أن تفكر فيما ستفعله في هذه الحالة - لكن لا تفرط في التفكير. عليك أن تركز في رد فعلك الأولي، لأن ذلك من التحيزات التي تعمل لصالحك.

لنفترض أنك تواجه الحالة التالية لاتخاذ القرار: إذا أتيح لك ضمان فرصة الفوز بـ 900 دولار أو المقامرة بنسبة 90٪ لربح 1000 دولار، مع احتمال خسارة كل شيء بنسبة 10٪، فما هو الخيار الذي ستتخذه؟

أود أن أراهن أنك ستأخذ 900 دولار. كما أثبت الباحثان كانيمان وتفرسكي. فمعظم المشاركين في هذا الاختبار أخذ مبلغ الـ 900 دولار الذي تم تقديمه على أنه «خيار خالٍ من المخاطرة». ولكن، عندما تستخدم الرياضيات المجردة من المشاعر لحساب هذه المسألة، فإن «المخاطرة» هي نفسها. أي أنها:

القيمة المتوقعة = (1000 $ × 0.9) + (0 $× 0.1) = 900 $

الآن دعونا نقوم بعكس الاختيار. إذا كان لديك خيار بين خسارة مؤكدة قدرها 900 دولار أو 90% من خسارة 1000 دولار، وفرصة 10 % لعدم خسارة أي شيء، فما هو الخيار الذي ستتخذه؟

أراهن أيضاً أن معظم الأشخاص سيخاطرون بخسارة 1000 دولار، على أمل فرصة ضئيلة بأنهم لن يخسروا شيئاً

على الإطلاق.

ويوضح المثال أن الأشخاص أكثر استعداداً لتحمل مخاطر أكبر إذا كان ذلك يعني تجنب خسارة 1000 دولار من أجل الحصول على ربح بقيمة 1000 دولار، وهذا يعزز ما أثبته الباحثان كانيمان وتفيرسكي. وكما في السيناريو الأول عند استخدام الرياضيات فإن القيمة المتوقعة: هي خسارة 900 دولار.

من المهم أن تدرك أن هذا نتيجة تحيزاتك التي تؤثر في قراراتك لفعل ما تعتقد أنه الشيء الصحيح. وقد لا يكون هذا الشيء الصحيح هو الشيء «العقلاني»، لأن التعقل ليس بشرياً. نحتاج فقط إلى إضافة وعينا إلى المعادلة لتأكيد أو نقض تحيزنا.

من المثير للاهتمام أن مبدأ تجنب الخسارة يظهر في جميع أنواع التصرفات المنطقية أو السلوكية وغير السلوكية أو المدركة. فإذا أسقطنا دراسة الباحثان كانيمان وتفيرسكي على الواقع سنجد مايلي: أفاد التقرير الصادر عام 2020 عن بورصة الأوراق المالية الأسترالية (ASX) أن هناك أكثر من واحد من كل ثلاثة (36 في المائة) من البالغين الأستراليين لم يقوموا بالاستثمار قط. وهناك العديد من الأسباب وراء ذلك، ولكن السبب الأساسي هو الخوف من خسارة الأموال في الأسواق.

وكلما قابلت مستثمراً جديداً، أطرح عليه السؤال التالي:

«ما هدفك من الاستثمار؟»

سأكون صريحاً هنا: كنت أقوم بطرح هذا السؤال لإثارة تحيزهم من تجنب الخسارة. وبكل تأكيد سيجيبون كلهم بما معناه: «أريد أن يحقق استثماري X في المائة من الأرباح سنوياً « ولكن – و»هناك دائماً ولكن» – لا أريد أن ينخفض رأس المال. كيف أقوم بهذا العمل؟

سنقوم لاحقاً في هذا الكتاب بتغطية نقطتين مهمتين، الأولى: توقع غير المعقول، والثانية ما يفسره القول المأثور القديم، «الوقت يداوي كل شيء».

يمكنك أن تفقد قيمة جميع الأصول القابلة للاستثمار، الأسهم والصناديق المتداولة في البورصة (ETFs) والسندات والممتلكات وحتى الأوراق النقدية. ولكن مع مرور الوقت ستعوض الخسائر، وهناك عدد لا حصر له من الأمثلة التي يمكن أن تؤكد ذلك. ولدينا هنا السؤال التالي: إلى أي مدى يمكن لعقلك أن يتعامل مع الخسارة؟ هذا يتعلق بمقاس المخاطرة والمكافأة.

وفي النهاية، تتعلق تنمية أموالك بمنحك خيارات، ووجود هذه الخيارات يؤدي إلى الحرية المالية. وتتعلق الحرية المالية بالاختيار المالي، الذي يتيح لك القيام بالأشياء التي تريدها في الحياة، مع تجنب العديد من الأشياء التي لا تريدها. لذلك، عندما يتعلق الأمر بتجنب الخسارة، عليك أن تعدّ الخسارة عاملاً نسبياً، بدلاً من التفكير في الحصول

على كل شيء أو لا شيء.

أعلم جيداً أنه من الصعب عليكم قراءة هذه الكلمات، فحتى أكثر الأشخاص تميزاً في مجال الاستثمار لا يزالون عالقين في أوضاع خاسرة في محافظهم المالية أو في أرصدتهم المصرفية. لكن ما يفعلونه أفضل من البقية هو عدم السماح للخسائر بالتأثير في رؤيتهم طويلة المدى. إنهم يبقون على مرأى من الأهداف التي يتطلعون إلى تحقيقها في المستقبل. وبعبارة أخرى، يضعون الخسارة في منظورها الصحيح، مما يقلل من تأثيرها العاطفي.

دعونا الآن نتناول مثالاً آخر أغلبنا لديه خبرة به: خطط الادخار للتقاعد. فلدى معظم الدول المتقدمة نظام تقاعد من نوع ما - في أستراليا يسمى مخطط سوبر الإلزامي (صناديق التقاعد)، أما في الولايات المتحدة هو مخطط 401 (ك) وهو نظام طوعي. وفي هذا المثال سأركز على التقاعد في أستراليا (صناديق التقاعد أو السوبر).

تعدّ صناديق التقاعد مبادرة رائعة، إلا إنها ليست مثالية. على أي حال، يتمثل هدفها في إنشاء أشخاص غير مضطرين للاعتماد على الدولة بشكل كلي أثناء التقاعد، وهذا ما يجعلها واحدة من أفضل سياسات التقاعد في العصر الحديث. كما أن لها فائدة إضافية تتمثل في إنشاء مجتمعات يمكنها تحقيق الحرية المالية.

أحد أفضل الأشياء في السوبر هو أنه، بموجب القانون الأسترالي: يجب على صاحب العمل أن يساهم بدفع نسبة مئوية من مرتب كل موظف لهذا الصندوق على المدى الطويل - وهو أمر مثالي من وجهة نظر التمويل السلوكي، لأنه يتجاوز تحيزك من تجنب الخسارة. وهذا يعني أن تجنب الخسائر قصير الأجل، قد تم استبداله بالمكاسب طويلة الأجل التي تمنحك الاستثمار بها، لأنه أمر إلزامي.

وكما رأينا في الفصل الأول: إن البشر لم يتطوروا بشكل كامل للتعامل مع العوائد المتأخرة مثل: القيام بعمل في الوقت الحالي ممكن أن يفيدنا في المستقبل. أوضح المؤلف الأسطوري وعالم السلوك جيمس كلير الأمر بشكل مثالي عندما قال: «إن عدم التوافق بين دماغنا القديم، وبيئتنا الجديدة له تأثير كبير في مقدار التوتر والقلق المزمنين الذين نعيشهما اليوم».

إن تجنب الخسارة هو أحد الضغوط الرئيسة التي نمر بها في عالمنا الحديث، ويتفاقم هذا الضغط كلما كثر المال. فقد عملنا جاهدين من أجل تحصيل هذه الأموال، لذا من الصعب علينا تحمل خسارة بعض منها.

وهذا ما يفسر لماذا الاستثمارات، ذات العائد المتأخر، تتلاعب بشكل كبير بتفكيرنا، مما يؤدي بنا إلى التحول إلى تحيزنا المختصر في تجنب الخسارة.

مرة أخرى، أود التأكيد على أن تجنب الخسارة يعدّ تحيزاً

طبيعياً وسليماً، وأنه جزء من دفاعاتنا الداخلية. ويجب علينا فقط أن نكون مدركين له.

إن التهديدات بخسارة الأموال يمكننا إداراتها بطرق عدّة، وسأبحث في بعض هذه الطرق في الفصول اللاحقة. أما النقطة الأساسية هنا فهي أن اتخاذ خطوات للتغلب على خوفك من خسارة المال يمكن أن يضعك على مسار مختلف تماماً يمكن أن يساعدك في تحقيق الأمن المالي والحرية. أنا لا أقول إن خسارة المال أمر غير مؤلم، ولكننا نملك المفتاح لتجنب هذا الألم، وذلك عن طريق تعلم إدارة المخاطر بدلاً من تجنبها بالكامل.

تحيز العزو الذاتي Self-attribution : أنا دائماً على صواب ولا أخطئ أبداً

يوجد في حياة كل منا شخص أو مجموعة من الأشخاص من الذين يتمسكون بآرائهم ويعتقدون أنهم دائماً على حق، حتى في المواقف التي يكونون فيها على خطأ، فهم لا يعترفون بخطئهم أبداً. يتمتع هؤلاء الأشخاص بمستوى عالٍ من الثقة بالنفس يجعلهم مقتنعين أنهم أشخاص لا يمكن هزيمتهم. ويعدّ هذا الوصف كلاسيكياً للأشخاص أصحاب الثقة الزائدة بالنفس.

تؤدي الثقة الزائدة بالنفس إلى الغرور، ولحماية هذا الغرور من الشعور بالفشل الحتمي المصاحب للثقة المفرطة، يقوم أصحاب هذه الشخصية بنسب فشلهم إلى شخص آخر

أو لسبب ما. وهذا ما يسمى تحيز التفاخر بالذات، حيث يعزو الناس نجاحاتهم إلى مهاراتهم الشخصية وإخفاقاتهم إلى عوامل خارجة عن إرادتهم.

ويعد هذا التحيز أمراً خطيراً عندما يتعلق الأمر بالمال، لأنه يجعل المستثمرين يميلون إلى الاعتقاد أن لديهم سيطرة على استثماراتهم أكثر مما يمتلكون في الواقع. يقوم الاستثمار الناجح على التنبؤ والتحليل العميق للمستقبل، ويمكن للمستثمرين أصحاب الثقة الزائدة والمبالغ فيها في تقدير قدراتهم على تحديد الاستثمارات الناجحة والاستثمار «بنصف المعرفة» أو ضمن المعلومات المحدودة، مما قد يؤدي إلى ارتكاب أخطاء وحصول خسائر.

وهنا اسمحوا لي أن أقدم لكم مثالاً واقعياً على تحيز التفاخر بالذات. ربما تكون قد سمعت أو لم تسمع بمصطلح الاستثمار الذي يطلق عليها اسم «الثيران» و «الدببة». هناك العديد من النظريات حول نشأة هذا المصطلح، ولكن على ما يبدو أن هذه التسمية جاءت من طريقة «الهجوم» لدى كل حيوان. فطريقة الهجوم عند الثور تبدأ من الأسفل إلى الأعلى، بينما يعتمد الدب على الهجوم من الأعلى إلى الأسفل. وهذا هو السبب في أن السوق الذي يرتفع يوصف بأنه سوق صاعد، والسوق الذي ينخفض يوصف بأنه سوق هابط. وتُستخدم هذه المصطلحات أيضاً لوصف آراء الأشخاص سواء كانت إيجابية أم سلبية، وهنا يظهر تحيز

التفاخر بالذات.

يُعد سوق العقارات الأسترالي من أكثر الأسواق إثارةً للجدل. فقد استهدفه المستثمرون المضاربون السلبيون مرات عدة ، وأطلقوا عليه العديد من الصفات السيئة مثل: «فقاعة»، و «مبالغ في تقديرها بشكل أساسي» ، و «حمام دم ينتظر حدوثه» و «انهيار كارثي في طور التكوين». إلا أن كل هذه التوقعات والتحليلات الخاصة بهذا السوق كانت خاطئة حتى الآن.

وبما أن هؤلاء المستثمرين الذين يطلق عليهم مصطلح «الدببة »، ولا يعترفون بخطئهم، عزوا فشلهم إلى مجموعة من العوامل الخارجية لإلقاء اللوم عليها مثل: «خفض البنك الاحتياطي الأسترالي أسعار الفائدة لإبقاء الحزب مستمراً » ، «يحتاج السياسيون إلى أن يظل سوق العقارات قوياً. لأنه من الممكن أن يدمر البلد «و» يجب أن يستمر هذا البلد على مبدأ ان العقارات هي أمر مستمر بالعمل بشكل جيد «

يشير كل تصريح من هذه التصاريح إلى مجموعة مختلفة من الأشخاص الذين ينسبون أخطاءهم إلى أسباب خارجة عن إرادتهم. ومع ذلك، فإنك تراقب مدى سرعة إخبار العالم بأنهم على حق عندما يشهد سوق العقارات فترة ركود في نهاية المطاف (وهو أمر حتمي الحدوث، شأنه شأن جميع الأسواق التي تشهد فترات ركود).

بلا شك، إن الاعتراف بأنك مخطئ أمرٌ صعب، ولكن

الاعتراف بأنك مخطئ فيما يتعلق بالأمور المالية أمر أصعب بكثير. في مثال سوق العقارات الأسترالي، يعود تاريخ تلك التصريحات التي أذكرها إلى عام 2011. على مدار العقد من 2011 إلى 2021، ارتفع سوق العقارات السكني الأسترالي بنسبة 84 % وسوق العقارات الكلي بنسبة 96 %.

وفي حال قام المستثمرون المتشائمون الرافضون بالانسحاب من سوق العقارات في عام 2011، وظلوا بعيداً عن سوق العقارات بسبب توقعاتهم الدائمة بحدوث انهيار في السوق، فإنهم سيخسرون استثمارهم العقاري الذي يتضاعف تقريباً، وكل ذلك بسبب التحيز.

ويعدّ اختبار المستثمرين هذا التحيز وإظهاره للعلن أمراً مفهوماً، سنناقشه بمزيد من التفصيل في الفصول اللاحقة، إذ سيتم ربطه بالهوية المالية، والتي يمكن طبعاً جمعها بالمال: كم تربح، ومن أين يأتي الربح وكيف تنفقه.

تحيز التبسيط الاستدلالي

Heuristics Simplification

تدوير الزوايا استخدام أسهل الطرق وأقل التكاليف:

يفضل علماء التمويل السلوكي وعلماء النفس استخدام مصطلحات معقدة ولكن أفضلها هو» التبسيط الاستدلالي". وهذا «التبسيط « هو مصطلح شامل للاختصار - على سبيل المثال، عندما يستخدم الناس «القواعد المعروفة»

في اتخاذ القرار، خاصةً عندما لا يكونون متأكدين من شيء ما، فإن ذلك يتم باستخدام ما يسمى الاستدلال. يستخدم البشر الاستدلال لعبور الحالات الاجتماعية والمهنية باستخدام غريزتهم بشكل أساسي. وكما ناقشنا في الفصل الأول، نحن نعرف فطرياً معايير البيئة الاجتماعية التي نجد أنفسنا فيها ونستخدم القواعد الأساسية لتشكيل سلوكنا بطريقة تتناسب مع هذه القواعد.

فعلى سبيل المثال، إذا كنت ستلتقي بالملكة، فستعرف أنه يجب أن تكون في أفضل حالاتك. وعندما تلتقي بشخص جديد، تتحدث وتتصرف بطريقة مختلفة عما تفعله مع صديقك القديم. وهذه أمثلة تدل على استخدامك الاستدلال لتبسيط تفاعلاتك الاجتماعية مع الآخرين.

ويفيد هذا التحيز في التفاعلات البشرية، إلا أنه من الممكن أن يشكل عائقاً في عالم المال والاستثمار، إذ نحتاج إلى تقويم مستويات عالية من المعلومات بسرعة، أو عندما نكون تحت الضغط. ويمكن أن يؤدي ذلك إلى المبالغة في تبسيط المعلومات، أو إساءة استخدامها.

هناك أربعة مبادئ للتبسيط الاستدلالي، الإرساء، التوافر، تحيز الانتباه، وتحيز التأكيد، ويمكن أن تؤثر جميعها في طريقة تفكيرنا وتصرفنا بشأن المال. وهذه المبادئ الأربعة ليست متنافية، فهي تتداخل ويمكن أن تعمل معاً أو ضد بعضها بعضاً.

الإرساء Anchoring:

«الانطباع الأول هو الانطباع الأخير»، كلنا نعرف هذا القول وصادفنا العديد من الأمثلة التي تبرهن أن الانطباع الأول ممكن أن يكون ناجحاً أو فاشلاً. ويساعدك الانطباع الأول على وضع قاعدة أساسية أو نقطة إرساء لتحديد ردة فعلك وطريقة تفاعلك مع شخص ما. وبكل تأكيد، تظهر التجارب أن الانطباع الأول ليس دائماً صحيحاً.

أما فيما يتعلق بالتمويل السلوكي، يصف مصطلح «الإرساء» انطباعك الأول عن الوضع المالي. فأنت تميل إلى التمسك بهذا الانطباع، سواء أكان صواباً أم خطأً ويصبح نقطة مرجعية، تتخذ من خلالها جميع الأحكام المالية المستقبلية.

سأوضح لكم ذلك عن طريق المثال التالي، لنفترض أنك ترغب في شراء سيارة جديدة. وقمت بتحديد الطراز والموديل بما يتناسب مع المبلغ الذي تستطيع دفعه وهو 35000 $ أمريكي. بدأت في التسوق وعثرت على تاجر يوافق على بيعك السيارة نفسها التي ترغب في شرائها مقابل 33000 $- خصم 2000 $. هنا يرى عقلك «الراسي» أن هذا بمثابة فوز ويقودك إلى توقيع الصفقة وتسليم الأموال.
والسؤال الآن: هل قمت باختصار الطريق وأضعت فرصة الحصول على صفقة أفضل؟

ماذا لو عرض عليك التاجر التالي السيارة نفسها مقابل مبلغ 31000 $؟ ماذا لو لم تكن الصفقة الأفضل هي أن تلك السيارة سعرها 35000 $، ولكن السيارة تبلغ قيمتها 40 ألف $ وعرضت بسعر 35000 $؟ إن انطباعك الأول كان أنه عُرضت عليك سيارة «أرخص»، وهذا ما منعك من اتخاذ قرار مدروس بشكل أكثر، وذلك من خلال التمحيص في السوق.

ويمكن أن يؤثر تثبيت السعر أيضاً في اتخاذك لقرارات الاستثمار. وعلى سبيل المثال، دعونا نلقِ نظرة على سهم بنك يتم تداوله بسعر 90 $ وسهم بنك آخر بسعر 30 $. ولكلا البنكين تقويماً جيداً وأرباحاً مرتفعة. واستناداً إلى هذه المعلومات، فإن العديد من المستثمرين سيختارون سهم البنك البالغ 30 $، حيث تبدو أنها تساوي سهم البنك البالغ 90$ ولكنها أرخص. وهي ترتكز على السعر، والرأي القائل بأن حصة 90 $ "باهظة الثمن». ومع ذلك، فإن هذه المعلومات ليست كافية لاتخاذ قرار استثماري سليم.

ببساطة ما أغفلت ذكره هو أن البنك الذي يطرح سهماً بقيمة 30 $ لديه نصف عدد عملاء البنك الذي لديه أسهم بقيمة 90 $، لذلك يجب عليه وضع حسم على منتجاته للحصول على عملاء لتطوير أعماله. كما أنها تعدّ ذات قيمة كاملة، مما يعني أن هناك فرصة ضئيلة لتحقيق مزيد من النمو على المدى القصير. ومن جهة

أخرى، فإن البنك الذي أسهمه ثمنها 90 دولاراً سيستمر في التحديث، وتطوير الأعمال بشكل جيد من دون الحاجة إلى الحسم. وبذلك يعتبر هذا السهم فرصة استثمارية جيدة.

بناءً على هذه المعلومات، ربما يجب عليك أن تغير رأيك. ومع ذلك، فقد وجدت الأبحاث أنه حتى مع هذه المعلومات الإضافية، فإن نقطة الإرساء الأولية للعديد من الأشخاص، هي سعر 90 $، ستجعلهم يشكون في أنه استثمار جيد لأنه ما زال «مكلفاً » مقارنة بالسهم الذي قيمته 30 $.

أما الجزء الأخير من مبدأ الإرساء هو تأثير الأرقام المدورة. وهو عندما يكون هنالك عدم معرفة بالأرقام المدورة لدى المستثمرين. فعلى سبيل المثال، عندما يصل مؤشر S & P / ASX 200 إلى 7000 نقطة أو عندما يتجاوز مؤشر S&P 500 4800 نقطة.

إن هذه الأرقام لا تعني الكثير في نظرتنا للأشياء، ولكنها تثبت وجهة نظر الناس ويمكن أن تسبب سلوكاً غير منطقي. ولقد ثبت أن البشر يحبون الأرقام المدورة، إذ يمكنهم التعامل معها بسهولة مقارنةً بالأرقام غير المدورة، وهناك العديد من الدراسات التي تشير أيضاً إلى أن الأرقام المدورة أكثر جمالاً.

إضافة إلى ذلك، فإن معظم الناس يميلون إلى تقريب مدخراتهم. فلنفترض أنك تدخر من أجل دفعة أولى لشراء منزل، أو لتعليم أطفالك، أو ليوم عصيب، أو لتحقيق شيء

أكثر أهمية: حريتك المالية.

لتحقيق هذه الأهداف، فإن معظم الناس تختار مثلاً «لنقم بتوفير 5 في المائة». لنفترض أنك تدخر 5 في المائة من راتبك الشهري. إنه ليس مبلغاً كبيراً ولا حتى صغيراً جداً. وعلى فرض أن راتبك هو 3000 $ شهرياً، لذلك ستدخر 150 $ شهرياً. فإذا قررت أن تدخره لمدة 10 سنوات، فإن المتوسط السنوي للعائد الذي ستحصل عليه عند الاستثمار على مدى تلك السنوات هو 6 % مما يعني أنه سيتم تجميع 24,700 $ بعد 10 سنوات، إذا استمرت جميع الأمور كما هي. ولكن لماذا يختارون 5 في المائة؟ وليس 6 أو 7 في المائة؟ فمن الممكن أن تؤثر زيادة بسيطة في النسبة على مستقبلك بصورة كبيرة، من دون أن تسبب أي تداعيات قصيرة الأجل.

إذا أخذنا المثال والافتراضات نفسهم، إلا أننا فمنا بتعديل معدل الادخار إلى 6 أو 7 في المائة، فستجمع 29,600 $بمعدل 6 في المائة (180 $ شهريًا)، أو 34,600 $ بمعدل 7 في المائة (210 $ شهريًا). ففي حال قمت بالادخار بمعدل 6 في المائة فإنك ستحقق فائدة بنسبة 20 في المائة، أو أن تحقق فائدة بنسبة 40 في المائة إذا قمت بادخار بمعدل 7 في المائة.

والسؤال هنا، إذا، لماذا نقوم بالتقريب (تدوير الأرقام)؟ في عام 2013، أظهرت دراسة حول تأثير التقريب

على المستهلكين، فهم يحبون تقريب تكلفة مشترياتهم عند شراء الوقود في مضخات البنزين التي تعمل آليا. واستنتجت الدراسة أن الأرقام المدورة أسهل في التذكر والمعالجة والقيام بالحسابات الرياضية. الرقم 5 أسهل بكثير في التعامل معه من الرقم 6 أو 7. إنه مجرد مثال آخر على استخدامنا «للتبسيط»، فهو يجعل حياتنا اليومية أسهل.

تحيز التوافر Availability bias:

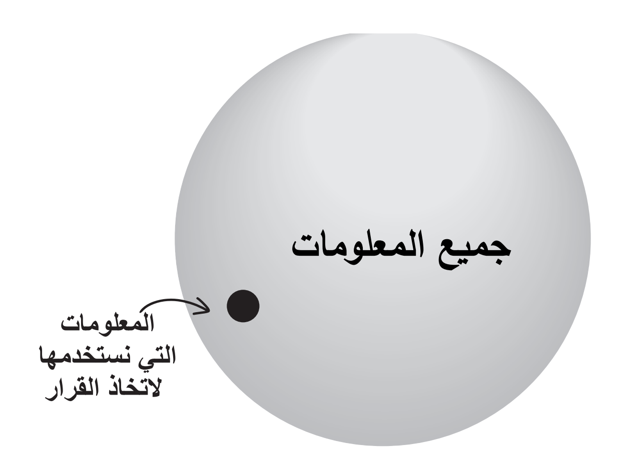
لا يوجد أحد لم يتخيل كيف سينفق الأموال التي كسبها عن طريق اليانصيب الكبير. فذلك الإبحار الخيالي يبدو مغرياً للغاية، ووفقاً للمعهد الأسترالي للصحة والرعاية الاجتماعية أن واحداً من كل ثلاثة أستراليين يقوم بالمقامرة بانتظام، وأن ألعاب اليانصيب تجذب أكبر عدد من المواطنين.

ويخبرنا الحس السليم بأن الحظوظ مكرسة ضدنا. وبذلك فإن فرص الفوز بيانصيب باوربول ضئيلة جداً - فأنت تملك فرصة هي واحد من 134 مليون. ومن الواضح أنها ليست النقطة المناسبة للتسويق.

بدلاً من ذلك، تستفيد الشركات التي تعتمد على إيرادات المقامرة من تحيز التوفير لتشجيعنا على الاعتقاد بأننا يمكن أن نكون الفائز التالي. وجوهر تحيز التوافر يعني أن إدراكنا لاحتمال حدوث شيء ما يعتمد على المعلومات التي تتبادر إلى الذهن بسهولة (انظر الشكل 3.1).

إنه يعرف أيضاً بتحيز الحداثة، حيث نرى الأحداث الأخيرة الإيجابية أو السلبية هي النتيجة الأكثر احتمالية على المدى الطويل. لذا، إذا رأينا قصة عن شخص يفوز بمبلغ كبير في اليانصيب، فسيغير ذلك تصورنا لاحتمال فوزنا، على الرغم من كل الأدلة التي قد مرت سابقاً على الاحتمالات الضعيفة للفوز.

الشكل ٣,١: تحيز التوافر



إذا شاهدنا في نشرة الأخبار أخباراً عن كارثة جوية كبيرة، فإننا نفكر مرتين قبل الصعود إلى الطائرة خوفاً من تعرض طائرتنا لأي حادث يودي بها إلى التحطم. ووفقاً للتصريح الصادر عن المجلس الوطني للسلامة الأمريكي: نقوم باتخاذ إجراءات السلامة والأمان تجنباً لحدوث أي حادث يودي بحياة مسافر من الدرجة التجارية، وأن احتمالية حدوث ذلك حوالي واحدة من 205،552.

قارن ذلك بفرصة واحدة من 2745 حادثة اختناق حتى الموت بقطعة من الطعام، وهو أمر لا تفكر فيه مرتين. ولكن عندما تجمع هذه الإحصائيات، فأنت أكثر عرضة للموت بسبب الفول السوداني الذي تقدمه المضيفة مع مشروبك من تعرضك للموت بسبب حادث الطائرة.

يبدأ تحيز التوافر بالسيطرة على التفكير أيضاً عندما نصادف أشخاصاً قاموا برواية قصصهم عن فوزهم باليانصيب- كما ذكرنا في المثال السابق. فإن هذه القصص تقوم بتغير آرائنا حول احتمالات الفوز، مما يشجعنا على التفكير في أنه من الممكن أن نكون الفائزين في المرات القادمة. وقد أتقنت كازينوهات القمار اللعب على تحيز التوافر. ففي كثير من الأحيان، نرى صور الفائزين الكبار وأخبارهم معروضة قرب المدخل الأمامي.

وعلى نطاق أصغر، في المرة القادمة التي تتوجه فيها إلى حانة أو غرفة ألعاب ألقِ نظرة على لوحة الكينو keno في منطقة البار تعرض مبلغ آخر، فوز كبير باليانصيب. وما لا نسمع عنه هو الملايين من الأشخاص الذين خسروا المال في اليانصيب أو أي شكل آخر من أشكال المقامرة، وهي الطريقة التي تحبها تلك المؤسسات.

ولا يؤثر تحيز التوافر فقط في المقامرة، بل تؤثر أيضاً في قرارات الاستثمار. دعونا نأخذ ظهور خيارات الاستثمار مثل الأسهم الميمية أو العملات المشفرة. فالمعلومات

المتعلقة بكل منها محدودة. وعندما تتوافر المعلومات، فهي مليئة بقصص المكاسب الكبيرة غير المتوقعة وتدعي أنها مستقبل التمويل والمال.

ما يثير الاهتمام في هذه الأمثلة هو أن الكثير من هذه المعلومات الفورية صحيح. وقد حصل بعض الأشخاص على ثروات من الأسهم الميمية، وأصبح بعضهم أكثر غنى بمئات المرات من خلال العملات المشفرة. ومع ذلك، فإن هؤلاء الأشخاص هم الاستثناء وليسوا القاعدة. فالأسهم الميمية والعملات المشفرة وما شابه ذلك هي نماذج مثالية على تحيز التوافر، وهذا يظهر كيف أن تحيزاتنا، بالاقتران مع السمات الشخصية، يمكن أن تؤدي إلى تحديد سلوكياتنا الاستثمارية.

«تأثير الربح السريع» هو مجرد طريقة أخرى لوصف ميزة التوافر، كلاهما يريد أن يجعلنا نعتقد أنه في مقدورنا تحقيق أهدافنا بشكل جيد قبل الوقت المحدد.

تحيز الانتباه : Attention bias

إن الربح السريع الذي يجذب بعض الأشخاص ينقلنا من تحيز التوافر إلى تحيز الانتباه. وقد وجدت العديد من الدراسات المالية السلوكية أن المستثمرين كأفراد أكثر عرضة لشراء الأشياء التي تجذب انتباههم بدلاً من بيعها. وهذا صحيح خاصةً عندما يتم ذكر هذه

الأشياء في وسائل الإعلام اللامعة أو عندما تكون لها كميات تداول غير عادية أو تحركات كبيرة في يوم واحد، وأحد أبرز أمثلة تحيز الانتباه في التاريخ الحديث هو ملحمة GameStop. (لأولئك الذين ليس لديهم حسابات في وسائل التواصل الاجتماعي أو التلفزيون أو الميلينيال في العائلة، دعوني ألخص الأمر بسرعة).

التحيز إلى ما يلفت النظر

الربح السريع الذي يهواه بعضنا ينقلنا من التحيز إلى هو متوافر، إلى التحيز إلى ما يلفت النظر.

وقد دلت دراسات عدة في سلوكيات التمويل أن المستثمرين الفرديين أميل إلى شراء الأشياء التي تلفت انتباههم أكثر من بيعها. وخاصةً عندما تذكر وسائل الإعلام هذه الأشياء البراقة، وأنها تتداول بكميات كبيرة أو أنها أحدث حركات كبيرة في يوم واحد. وأكبر مثال على ذلك هو ملحمة شركة GameStop – GME ففي بداية عام 2021 أرادت مجموعة من مستعملي منصة reddit استهداف عدد من مديري صندوق المال الاحتياطي لأنهم يفسدون المنصة. وشركة GameStop هي شركة أمريكية متواضعة تسوق ألعاب الفيديو ولكنها مدرجة في سوق الأسهم لمدينة نيويورك. ورأى عدد من مديري صندوق المال الاحتياطي أن GME لا ترقى إلى مرتبة شركة متواضعة، وقرروا الإطاحة

بها، فاستعاروا أسهم الشركة من مستثمريها وباعوها في السوق مراهنين على أن قيمة الأسهم ستنهار. لكن مجموعة من مستخدمي reddit اتخذوا موقفاً مضاداً وأخذوا يشترون أسهم شركة GME مرة بعد مرة، وارتفعت قيمة الأسهم باضطراد مما أجبر المديرين على إغلاق مراكزهم وخسارة أموال طائلة.

وقد أصبحت القصة على الفور أكبر قصة إخبارية مالية في العالم. كانت ملحمة GameStop يوماً بعد يوم ولمدة ستة أسابيع تتصدر الأخبار العالمية. في البداية، تم تقديمها على أنها قضية صراع الخير ضد الشر (ديفيد مقابل جالوت)، ولكن سرعان ما حولت وسائل الإعلام والأسواق انتباهها إلى مقدار الأموال التي كان يجنيها بعض المتداولين والمستثمرين. وعندها بدأ تحيز الانتباه يتحول إلى مشكلة، لأن السبب الرئيس لتجارة GME كان التغلب على مديري صناديق المال الاحتياطي في لعبتهم، وأصبح الموضوع قصة حول الربح السريع.

أريد أن أتوسع في هذا الأمر أكثر، ولكن دعونا أولاً نعود إلى البحث الذي قام به الباحث دانيال كانيمان. الذي وجد أن تحيز الانتباه ينشأ بشكل خاص في مرحلة الشراء من الاستثمار، لأنه يتطلب من المستثمرين التدقيق في آلاف خيارات الاستثمار مع تقييدهم بمقدار المعلومات

التي يمكنهم معالجتها قبل الشراء.

ولا توجد هذه المشكلة في مرحلة البيع من الاستثمار لأن المستثمرين يميلون فقط إلى بيع الأوراق المالية التي يمتلكونها فعلاً، لذلك هناك القليل من الأبحاث المعنية بذلك. كما وجد كانيمان أن المشكلة مع عمليات الشراء التي تقوم على تحيز الانتباه يمكنها أن تؤدي إلى عوائد مخيبة للآمال أو حتى خسارة، حيث يمكن أن يكون تحيز الانتباه حدثاً لمرة واحدة أو سبباً خاطئاً للاستثمار في المقام الأول.

تلخص الجملة الأخيرة تماماً ما حدث مع المستثمرين الذين انغمسوا في الاهتمام الذي كانت تحظى به شركة GME. حيث تجاوز تحيزهم للانتباه إلى حقيقة أن ما حدث كان غير طبيعي، ولم يكن أساساً لشراء أسهم GME. وبدلاً من ذلك، كان الاهتمام في GME هو كل المعلومات اللازمة لآلاف المستثمرين لشراء GME بأسعار لا تصدق.

تبددت ملحمة GameStop في النهاية، وتجاوزت وسائل الإعلام والسوق الأمر. واختفى التركيز على الأسهم وفجأة كان هنالك آلاف المستثمرين مع ممتلكاتهم المتضخمة بشكل كبير في شركة متواضعة. كل ذلك لأن تحيز انتباههم تجاوز منطقهم.

تحيز التأكيد Confirmation bias:

نأتي إلى المبدأ الأخير من مبادئ التبسيط الاستدلالي وهو تحيز التأكيد، حيث أن له سمات متشابهة جداً

مع تحيز التوافر وتحيز الانتباه، ويعمل على تفكيرك المتأصل. إن تحيز التأكيد، كما يوحي الاسم، هو ظاهرة البحث عن معلومات انتقائية لدعم آرائك الخاصة، أو تفسير الحقائق بطريقة تناسب وجهة نظرك الخاصة حول العالم. وعندما نحتفظ بآراء حول أشياء مثل السياسة أو الصحة أو المال أو أي موضوع آخر، فإننا نسعى بنشاط لتأكيد ما نؤمن به من خلال آراء الأصدقاء والزملاء والخبراء وغيرهم. ومع ذلك، فإن ذلك يشوش على وجهة نظرنا. وفي حال استمعنا فقط إلى وجهات نظر ومعلومات معينة وتفاعلنا معها، فهذا يحد من قدرتنا على اتخاذ قرارات مستنيرة. كما أن غرف الصدى في وسائل التواصل الاجتماعي تعمل من خلال تحيز التأكيد التوربيني. فتأكيد ما نؤمن به ليس بهذه السهولة مطلقاً، كل ما علينا فعله هو تمريره عبر موجز وسائط التواصل الاجتماعي وستجد مشاركات كثيرة جداً تعزز بشكل إيجابي اختياراتك ومعتقداتك ووجهات نظرك. تتفاعل حسابات أخرى مع منشورات كهذه، وتتبعها بمحتوى مشابه وتقترح خوارزميات لذلك، مما يعزز غرفة الصدى بشكل أكبر.

ويحظى تحيز التأكيد بأهمية أكثر؛ لأنه يتعامل مع رغباتنا في أن نكون على دائماً حق. إذ إننا بوصفنا بشراً نتجنب بشكل كبير الآراء أو التقارير أو المعلومات النقدية التي تتعارض مع وجهات نظرنا. وبدافع تحيز التأكيد سنسعى بنشاط للحصول على الآراء والتقارير والمعلومات التي تدعم

وجهات نظرنا بشكل إيجابي.

بالنسبة إلى المال فإنه بعيد كل البعد عن الحصانة من تحيز التأكيد. لنتناول المثال الآتي:
ما سبب كون العرض «اشتر الآن وأدفع لاحقاً» أكثر شيوعاً من برامج الدفع من دون فوائد، على الرغم من أنه في الأساس العرض نفسه؟ لأن الجميع يستخدم الشراء الآن والدفع لاحقاً. أي تم تأكيد اختيارك على أنه جيد من قبل من حولك. هناك بعض الأفكار المالية الكبيرة المتعلقة بتحيز التأكيد، على سبيل المثال، لماذا لم تتجاوز العملات المشفرة العملات الورقية في حياتنا اليومية؟ لماذا نعتقد أن العقارات استثمار أفضل من معظم استثمارات الفئات الأخرى للأصول على الرغم من أن عوائدها طويلة الأجل، وأقل من بعض الأصول المماثلة؟ لأنه فعال مع الآخرين (تحيز التأكيد)، وهذا هو كل التأكيد الذي نحتاجه.

هناك أيضاً الكثير من المعتقدات حول المال التي يمكن أن تسهم في تحيز التأكيد. فعلى سبيل المثال، هل تربيت على الاعتقاد السائد أن الاستثمار هو مقامرة، وأن المال هو أصل كل الشرور وأن الذهب هو الشكل الوحيد الموثوق به للعملة؟ سيكون لديك بلا شك تحيز شخصي كبير في الطريقة التي تستجيب بها على هذه الأسئلة، والتي هي في حد ذاتها تجعلك تجلس وتتساءل «هل

سمحت لتحيز التأكيد أن يشوش تفكيرك بشأن المال؟»

إن الإرساء، وتحيز التوافر، وتحيز الانتباه، وتحيز التأكيد، جميعها أمثلة على أن حاجة دماغنا إلى تبسيط عملية صنع القرار الذي يمكن أن يكلفنا ثمناً على المدى الطويل. وأن الطريقة البسيطة لمواجهة التبسيط الذهني هي: «لا تحكم على الكتاب من غلافه». بل عليك السعي للبحث عن جميع الآراء ولو كانت مختلفة. وليكن السؤال الأساسي الذي يجب علينا جميعاً طرحه على أنفسنا هو: هل هذا هو أفضل خيار متاح لي، أم أنني فقط أعتقد ذلك؟

في الفصل التالي، سنناقش كيف تتناسب الشخصية مع وجهة نظرنا في التعامل مع المال - والتحديات والمخاطر التي يمكن أن تتسبب فيها.

تساؤلات:

- هل يمكنك التعرف إلى التحيزات المسيطرة على تفكيرك وسلوكك المتعلقة بالمال؟
(كن صادقاً – لا يوجد حكم هنا)
- ما النقاط التي قد تحاول هذه التحيزات حمايتك منها؟
- ما الخطوات التي يمكنك اتخاذها للتغلب على ضعفك أمام التحيزات التي تعرفت إليها؟

الفصل الرابع

الشخصيات المالية الخمس

***«نحن نستمر في تشكيل شخصيتنا طوال حياتنا
لو كنا نعرف أنفسنا تمامًا، لكان يجب أن نموت»***

–ألبرت كامو

إذا أردت أن تعرف من تكون، عليك أن تفهم شخصيتك. وكما قال الفيلسوف ألبرت كامو: تحتاج إلى رحلة طويلة لتكتشف ذاتك، وإن المشكلات المالية هي جزء من هذه الرحلة. وعلى الرغم من هذه المشكلات إلا أنها رحلة تستحق العناء. إن فهم شخصيتك المالية يمنحك مؤشرات حول سبب ردود أفعال عقلك نحو بعض السلوكيات. كلما كنت أكثر وعياً بعقلك وكيفية عمله، كلما كنت أفضل في فهم «السبب» وراء سلوكياتك ووضع خطوات لإدارتها إذا لزم الأمر.

وللعلاقات الاجتماعية دور مهم في تشكيل شخصيتنا. فالإنسان بطبيعته كائن اجتماعي، يسعى لإقامة روابط قوية

مع الآخرين. عن طريق الصداقة والحب والعائلة، وتنعكس هذه الروابط على كيفية إدارة أموالنا الخاصة، فتصرفاتنا المالية لا تؤثر فينا فقط كأفراد بل تؤثر أيضاً في الآخرين المرتبطين بنا عاطفياً واجتماعياً. فنحن نشارك حياتنا مع الآخرين ؛ شريك حياتنا، آبائنا، أطفالنا، أصدقائنا وعائلتنا، وحتى زملائنا في العمل. فطريقة تعاملنا مع المال يمكن أن تؤثر في علاقاتنا مع هؤلاء الأشخاص جميعهم.

لقد تحدثنا عن كيفية تشكيل هويتنا وشخصيتنا من خلال سلسلة من التجارب. ووفقاً للدراسة الصادرة عن جامعة كامبردج التي تؤكد مدى تأثير تربيتنا المنزلية في آرائنا وعلاقتنا بالمال. ووجدت الدراسة أن عادات الأطفال المالية الأساسية من المحتمل أن تتشكل بحلول سن السابعة، والعامل الرئيس في ذلك هو عادات الأبوين المالية - سواءً كانت إيجابية أم سلبية.

كما أشارت الدراسة: إلى أن الأطفال الصغار لا يراقبون أبويهم بشغف فحسب، بل إنهم أيضاً يبرعون في تقليد تصرفات من يرعاهم، وهذا يشير إلى أن واحداً من أفضل الطرق لمساعدة أطفالنا في التعامل مع المال هو فهم شخصيتنا وسلوكياتنا المالية، حتى نتمكن من تجنب توريث العادات السيئة لأطفالنا.

وربما نتساءل أيضاً عن العادات المتوارثة بالفطرة مقابل التربية. على هذا الصعيد على الأقل، يبدو أن الكثير منا

مبرمجون ليكونوا مبذرين بدلاً من أن يكونوا مدخرين. وهنا أفادت دراسة صادرة عن جامعة ميتشيغان لعام 2017: «أن الأطفال الذين يبلغون من العمر خمس سنوات يمكن أن يكون لديهم ردود فعل عاطفية مختلفة نحو الإنفاق مقارنة بالادخار». وبالتأكيد، هناك العديد من الأطفال في سن الخامسة لم يتلقوا أي نوع من التعليم الرسمي حول الأمور المالية.

ومن المنطقي أن نفترض أن ميول الأطفال إلى أن يكونوا مبذرين أو مدخرين يعود إلى كيفية تحدث البالغين في حياة الطفل (أو عدم التحدث) حول المال، وكيفية رد فعلهم على أشياء مثل أسعار المتاجر عند التسوق، وما إذا كان المال مصدراً للضغط في الأسرة. ومن ناحية أخرى، قد يكون من الممكن أن ندخل الحضانة برؤية ‹المولود للتسوق› مقابل ‹أنا أحب الادخار› - إلا أنه صعب الإثبات بالنسبة إلى الأطفال في هذا العمر الصغير . وهذا النوع من الأبحاث السلوكية يسلط الضوء على عقليتنا المالية، كما أنه يؤكد قيمة الحوارات الهادئة والمنطقية حول المال مع الأطفال في سن مبكرة. وفي حال انتظرت حتى يبلغ أطفالك سن المراهقة ربما تكون قد ضيعت أهم عشر سنوات من مرحلة تكوين شخصيتهم. وكما ناقشنا في الفصل الثالث، إن التحيزات تؤثر بصورة كبيرة بسلوكياتنا في التعامل مع المال.

وإحدى الطرق لمساعدة أطفالك في تكوين وجهات نظر

إيجابية حول المال بدلاً من الآراء السلبية هي عن طريق تعزيز السلوكيات والتجارب للحصول على أفضل النتائج. فبإمكانك مساعدة أطفالك الصغار على فهم مفهوم التجارة من خلال تشجيعهم على إنفاق أغراضهم الخاصة التي تمثل «قيمة» بالنسبة إليهم (مثل تبادل شيء يمثل قيمة بالنسبة إليهم مقابل لعبة). ويمكن تحقيق آثار إيجابية على رؤية الأطفال للمال من خلال إدخال مفهوم المصروفات اليومية أو إنشاء أداة للادخار مثل صندوق التوفير الذي يضاف إليه فوائد إذا استمروا في الادخار لفترة من الوقت. كل هذه الإجراءات تؤثر إيجاباً في نظرة الأطفال للمال وستضعهم في موقف جيد للمستقبل.

تحديد شخصيتك المالية:

هناك العديد من التعريفات المختلفة للشخصية المالية. فبعضهم يقول هناك سبع شخصيات، وبعضهم الآخر يقول إنهم عشر شخصيات، ولكن عندما نقوم بتلخيصها ينتج لدينا أربعة أنواع رئيسة للشخصيات المالية، ونوع واحد يمكن وصفه «بالشخصية المتناقضة أو المترددة». والشخصيات الخمسة التي أطرحها في هذا الكتاب هي: المدخر، المنفق المبذر، المدين، المستثمر واللامبالي، وتستند هذه الشخصيات إلى الملاحظات التي قمت بتدوينها عن آلاف المستثمرين الذين عملت معهم.

وبكل تأكيد، من الصعب جداً تصنيف الشخصيات البشرية

ضمن عدد قليل من المجموعات، لأن لكل إنسان سمات فريدة ومميزة عن الآخر، ولا يمكن لهذه السمات المالية للشخصية أن تتناسب مع الجميع بالمقدار نفسه. ولكن قد تجد نفسك في شخصية معينة بالمقارنة مع شخصية أخرى. يمكن أن تكون بعض الصفات المالية مسيطرة على شخصيتك أكثر من الأخرى.

شخصية المدخر المالية:

تتوافق هذه الشخصية مع زميلتي والتي سأطلق عليها هنا اسم آن، وشعارها الشخصي هو «لا تدفع السعر الكامل أبداً» تسعى هذه الشخصية إلى انتظار موسم التخفيضات حتى تقوم بشراء السلع، كما أنها تحرص على إطفاء الأضواء عند مغادرة الغرفة، وعند شراء حاجياتها تقوم بالدفع نقداً بدلاً من استخدام بطاقة الائتمان، كما أنها تملك منزلاً من دون رهن عقاري، وتتمتع بمستوى منخفض جداً من الديون الشخصية. ولا تعد نفسها تعرضت لخيبة أمل، ولكنها تعترف بالاستمتاع بامتلاك رصيد جيد من المال في حسابها المصرفي. فهي محافظة؛ على الرغم من أنها سعيدة بزيادة رصيدها في صندوق التقاعد، إلا أنها غير مرتاحة للقيام بالاستثمارات ذات المخاطر العالية، لذا تترك رصيدها في الأصول المحافظة حتى وإن كان لديها عدة عقود من الزمن قبل أن تتمكن من الوصول

إلـى مدخـرات التقاعـد الخاصـة بهـا. كل هـذه الصفـات الكلاسـيكية لشـخصية المدخـر. يمكـن أن تبـدو شـخصية آن شـخصية تحسـد عليهـا بالنسـبة إلـى أي شـخص يواجـه مشـكلات خطيـرة فـي الديـون، ولكـن المشـكلة تكمـن فـي أن «التقتيـر الزائـد» لا يسـاعد فـي بنـاء ثـروة، ولا تعنـي بالضـرورة أن لـدى آن خيـارات أو حريـة ماليـة.

وتعترف «آن» أن هناك العديد من الفرص الاستثمارية الجيدة التي عرضت عليها ولم تستغلها لأنها كانت من الشخصيات المدخرة جداً إلى درجة أنها لم تستخدم مدخراتها للاستثمار في شيء يوفر عوائد أعلى. وأن القلق يسيطر عليها في حال « احتاجت إلى هذه الأموال في حالة طوارئ « . وأنه ليس لديها استعداد لتستدين من أجل تحسين منزلها أو شراء عقار استثماري. كما أنها لا تنفق أموالها على تجارب الحياة مثل السفر أو تناول الطعام في المطاعم لأنها لا ترى أي قيمة في ذلك.

إن امتلاكك شخصية المدخر يدل على أنك تتمتع بالانضباط والقدرة على التغلب على الصفة الإنسانية المتمثلة بالرغبة في الحصول على عائد فوري. كما يشير ذلك إلى أن لديك ميلاً قويًا نحو اتخاذ القرارات المالية الرشيدة. إضافة إلى أن المال نفسه يشكل لك «قيمة مادية»، وأن التخلي عنه لصالح أصل آخر (استثمار أو شيء أو تجربة) يجعلك تشعر بعدم الارتياح. ومن وجهة نظر المدخر: إن

الأصول الأخرى ليس لها قيمة المال نفسه.

كما أن المدخرين لديهم أيضاً تقارب كبير مع تحيز تجنب الخسارة، وهو أحد أصعب التحيزات التي يمكن تغييرها. إذا كان المال بالنسبة إليك شيئاً مادياً، فاسأل نفسك لماذا؟ وعليك أن تدرك أن الأمان الذي يوفره وجود المال النقدي حالياً، سيعيق قدرتك على زيادة أموالك مستقبلاً. لأنه يجب على المال الذي لديك أن ينمو ويزداد مع مرور الوقت، وإلا سيتم تآكله بسبب التضخم.

لم يتعرض أي شخص من أصحاب الشخصية المدخرة للإفلاس، وهذا يعدّ أمراً جيداً، ولكن المدخرين يفوتون فرصاً يمكن أن توفر لهم الحرية المالية. فزميلتي آن ليست في حاجة إلى المساعدة في الوقت الراهن. ومع ذلك، فإن آراءها المحافظة حول المال ربما تمنعها من الوصول إلى أقصى إمكاناتها المالية.

شخصية المنفق أو المبذر المالية:

كما يوحي الاسم، يركز المُنفقون على التخلص من أموالهم بدلاً من جعلها تعمل من أجلهم. فتعريف المنفق ليس مجرد شخص يتسوق حتى الإنهاك - بل يحوي معاني أكثر اتساعاً من ذلك بكثير. بشكل عام، يستمتع المُنفقون بإنفاق المال على اقتناء أحدث الإصدارات من الأجهزة التقنية الجديدة، أو على المقتنيات المنزلية الحديثة، وحتى التجارب الفاخرة، والأشياء المكلفة التي ليس لها فائدة مهمة لأي شخص. وكل

ذلك مكلف مالياً مع عدم وجود موارد نقدية غير محدودة لديهم جميعاً يمكن الاستفادة منها، وهذا يمكن أن يترك المُنفقين يواجهون بعض الديون الحقيقية الكبيرة.

يطلق على هذا النوع من الديون اسم «الديون السيئة» - أي الديون على الأصول التي تتراجع قيمتها مع مرور الوقت (مثل السيارات، وتكاليف السفر، والملابس) وتكون عادة الفائدة عليها عالية (مثل القروض الشخصية، وبطاقات الائتمان، وخطط الشراء الآن والدفع لاحقاً). وتتراجع قيمة الأصول المشتراة مع مرور الوقت وقد تصل إلى الصفر. أما الدين الجيد، فيستخدم لتمويل استثمار أو أصل يزداد قيمته بسرعة أكبر من معدل الفائدة. ويمكن أن يتأثر أصحاب هذه الشخصية المالية بمجموعة من العوامل المختلفة. مثل «متلازمة FOMO». وهي اختصار لـ: Fear Of Missing Out وتعني «الخوف من أن تفوتنا الفرصة»، من الممكن أن يُعدّ هذا الخوف أحد المحفزات للإنفاق. ويعود هذا الخوف إلى العبارة النمطية «مواكبة الركب». ويمكن أن يتعرض المنفقون الذين يميلون إلى مقارنة أنفسهم بأقرانهم إلى ضغوط مالية حقيقية، وقد يؤدي الإفراط في الانفاق عند بعضهم إلى الإفلاس.

إن الرضا العاطفي الناتج عن الإنفاق المالي يؤثر بشكل كبير في شخصيات كهذه . فقد وجدت دراسة أجراها البنك الاحتياطي الفيدرالي في فيلادلفيا أن الأشخاص

الذين يعيشون إلى جوار الفائزين في اليانصيب هم أكثر عرضة لتقديم طلبات الإفلاس. ويعتقد أن السبب في ذلك هو أن الجار الذي فاز في اليانصيب سينفق بكثرة على سيارة جديدة وتحسينات فاخرة للمنزل ومشتريات أخرى، مما يدفع الجيران الذين لم يفوزوا باليانصيب إلى مجاراته بشكل غير منطقي وإنفاق مبالغ كبيرة على مشتريات مماثلة، على الرغم من أنهم لم يكونوا هم من ربحوا الجائزة الكبرى. وهذا يعني إرهاق أنفسهم مالياً ومواجهة الإفلاس في نهاية المطاف.

كما يمكن أن يلعب الشعور بالرضا العاطفي عند إنفاق المال دوراً أيضاً. وقد أظهرت دراسة نشرت في مجلة علم نفس المستهلك أن «النشوة من التسوق» حقيقة. ووجدت الدراسة أن العلاج بالتسوق يمكن أن يجعلنا نشعر بالسعادة على الفور، كما يساعدنا في التغلب على الحزن لأنه يعطينا شعوراً بالسيطرة على عالمنا. ولكنه مثل كل المتع الآنية، لا تدوم لحظة الشعور بالرضا طويلاً. وقد يكون الأثر الطويل لهذا الانفاق هو حساب مصرفي ضئيل وادخارات مصرفية منخفضة، والنتيجة الأسوأ هي تراكم ديون إضافية.

وما يثير للاهتمام، أن دراسات شخصية المنفق وجدت أنها لا تمانع في الاستثمار أو تنمية الثروة. وفي الواقع، يشعر المنفقون في كثير من الأحيان بالراحة عند تحمل المخاطر أكثر من المدخرين. والمشكلة بالنسبة إلى المنفقين هي أن

الكثيرين منهم ينظرون إلى الاستثمار على أنه شيء سيقومون به في نهاية المطاف - فور انتهاء فترة البيع الأخيرة، وهذا ما يعوقهم عن الاستفادة من فرص الاستثمار المتاحة في الوقت الحاضر.

وسأذكر الآن بعض الحقائق الأخرى بالنسبة إلى المنفقين (المبذرين) مثل: الانفاق على اقتناء الممتلكات المادية التي تفقد بريقها بسرعة بعد الحصول عليها، سواء من حيث المتعة التي تجلبها أو قيمتها المالية. وهذا ما يضع المبذرين في دائرة مالية لا يمكن السيطرة عليها، وذلك بسبب سعيهم الدائم إلى اقتناء أشياء جديدة ولامعة. مع العلم أن إنفاقهم قد يتجاوز دخلهم بفارق كبير.

وهنا يجدر بأصحاب هذه الشخصية إجراء بعض التغيرات الصغيرة على عاداتهم المالية بشكل تدريجي، وليس دفعة واحدة، لأنه من الصعب عليهم التوقف عن فعل الأشياء التي كانوا يقومون بها بشكل مفاجئ. كما ينبغي عليهم أن يأخذوا في الحسبان أن عاداتهم المالية لن تتغير بسرعة. وهنا بعض الأمثلة على هذه التغييرات:

البدء في إعداد ميزانية مع إضافة خطوات صغيرة وتوسيعها مع مرور الوقت هو نقطة بداية جيدة، يمكن أن يساعد هذا في السيطرة على الرغبات في الإنفاق، مما يفتح المجال لدفع ديون بطاقة الائتمان أو ديون «اشترِ الآن وادفع لاحقاً »، أو وضع المزيد من المال في حساباتهم

المصرفيـة.

وستساعدهم تلك الإجراءات على العودة إلى المسار الصحيح لتنمية بدايات الادخار وتأسيس سلة التقاعد والبدء بالاستثمار. ومن يعلم! ربما تولد تنمية محفظتك المالية الشعور المثير نفسه الذي يفرزه هرمون الدوبامين عند شرائك بنطال جينز جديد.

كما ينبغي لنا أن نفهم أن على المبذرين أن يدركوا أن ليس عليهم التوقف عن الإنفاق بشكل كامل. وأن جزءاً من الاستمتاع بالمال يكمن في حريتنا على تحديد آلية استخدامه. وهذا الاستمتاع يحصل عند امتلاكنا المال الكافي لاتخاذ قرار إنفاقه بحكمة، بدلاً من الشعور بالسلبية الناتجة عن الإنفاق الزائد والديون.

شخصية المدين المالية

إن المدين هو الشخص الذي تجاوز الحد الأقصى لبطاقات الائتمان الخاصة به بشكل مستمر، أو الملاحق لدفع ديونه بشكل دائم، أو الذي أخذ العديد من القروض الشخصية ويتنقل بينها حسب متطلبات إنفاقه.

والقاسم المشترك بين شخصية المدين وشخصية المبذر، هو أن المدين ينفق باستمرار أكثر مما يكسب، ويستخدم القروض للحفاظ على هذا الإنفاق. فشخصية المدين مشابهة لشخصية المبذر، ليس فقط في الإنفاق المفرط ولكن في استخدام الديون بطرق تؤدي إلى ضائقة مالية

كبيرة. والديون التي أتحدث عنها هنا هي الديون المستهلكة - الديون التي يتم استخدامها لشراء الأشياء التي لا تدوم طويلاً. والتي لا تحتاج إلى وجود رصيد عالٍ في بطاقات الائتمان. ويقوم هؤلاء الناس بشكل مستمر بالتقدم بطلبات الحصول على قروض شخصية لتمويل الإنفاق الزائد على مدار العام، وهذه الديون يمكن أن تؤدي إلى مشكلات مالية كبيرة لهم في المستقبل. ويتوجه هؤلاء بشكل كبير إلى خيار «اشترِ الآن وادفع لاحقاً» وغيره من الخطط مثل «من دون فوائد»، التي يمكن أن تسبب لهم الألم المالي نفسه الذي تسببه بطاقات الائتمان ذات الفوائد العالية.

وتماماً مثل شخصية المبذر، يمكن أن يكون هناك مجموعة متنوعة من الأسباب تؤدي إلى وصول هؤلاء الأشخاص إلى حلقة لامتناهية من الديون المتعثرة. منها أسباب واضحة مثل: فقدان الدخل بسبب المرض أو التعرض لإصابة، أو معقدة، كالإدمان على القمار والمراهنات. وهذه الأسباب جميعها تؤدي إلى مشكلات مالية طويلة الأمد ودوَّامات مالية كبيرة عليهم الخروج منها.

ووفقاً للجمعية الأمريكية لعلم النفس، هناك تقريباً ثلاثة من كل أربعة أزواج أمريكيين يعدّون المال أكبر مصدر للضغط والتوتر في علاقاتهم، وأن واحداً من كل أربعة يعاني من الضغط الشديد بسبب المال. وقد توصل التقرير إلى أن بعض الأشخاص يضطرون إلى تأجيل احتياجاتهم الصحية

بسبب أوضاعهم المالية. لذلك فإن الأضرار التي يمكن أن تنشأ عن دائرة الديون هي أضرار كبيرة جداً. ويتفق معظم علماء النفس وخبراء المال على أن الخطوة الأولى والحاسمة في كسر دائرة الديون هي إدراك الشيء الذي يدفعك إلى الإنفاق الزائد. وذلك لأن جزءاً من المشكلة هو أن المدينين لا يولون أمورهم المالية الشخصية اهتماماً كبيرًا، ويمكن أن يفاجأ بعضهم بمعرفة أن الجميع لا يعيشون في دوامة دائمة من الديون.

إن أهم ما علينا فعله هو السيطرة على الديون، إذ إن خطط الديون ذات المدى القصير كافة، والتي تتميز بفوائد عالية جداً تستهلك ما يقارب 20 % أو أكثر من دخلنا بعد اقتطاع الضرائب منها. وطبعاً، يجب أن يتم سداد المبلغ الأصلي في وقت ما في المستقبل. وذلك هو السبب في أن المدينين يواجهون صعوبات كبيرة في التقدم مالياً. ويمكن للأشخاص الذين يعانون من تراكم الديون الحصول على استشارات مالية مجانية جاهزة، عن طريق تجميد ديونك ومعالجة علاقتك بالمال.

شخصية المستثمر المالية:

يعرف المستثمر أنه شخص يملك صورة واضحة عن وضعه المالي، ويعمل بنشاط على تحقيق أهدافه عن طريق الإنفاق بشكل أقل مما يكسب، ويسعى لتوفير هذه الفروقات واستثمارها. وإدارة المال الحكيمة بالنسبة إلى المستثمرين

لا تعني أن تكون شخصاً بخيلاً أو مهتما بتنمية المال بشكل مفرط. بل هي أكثر من ذلك، فهم يعرفون تماماً المكان المناسب ليضعوا فيه المال، إذ يعمل بطريقة تتناسب مع أهدافهم ورغباتهم في المخاطرة.

يميل المستثمرون إلى التحرك بشكل أكثر حزماً من المدخرين، و هم مستعدون للاستثمار على الرغم من وجود مستوى كبير من المخاطرة للحصول على ما يريدونه. كما أنهم أكثر عرضة للإنفاق على الأصول التي يرونها مفيدة على المدى الطويل، مثل الاستثمار في العقارات أو إضافة قيمة إلى مسكنهم الخاص للمساعدة في زيادة قيمته المالية.

تميل هذه المجموعة من الناس إلى أن تكون أكثر رفاهية مالياً. فلديهم المزيد من الخيارات فيما يتعلق بالحرية المالية والاختيارات المالية. ومع ذلك، يمكن لبعضهم الانتقال من فئة المستثمرين إلى فئة المدينين بسرعة إذا قاموا بالاستثمار بأحد الاستثمارات السيئة أو أصبحوا مغرورين بقدراتهم الاستثمارية، مما يؤدي إلى اتخاذ قرارات استثمارية سيئة. ومع ذلك، إذا كنت تعدّ نفسك مستثمراً، فمن المرجح أنك على المسار الصحيح ويجب أن تزيد الفوائد مع مرور الوقت.

شخصية اللامبالي المالية:

يُشبّه صاحب هذه الشخصية في بعض الأحيان بالنعامة، أي أنه يتجاهل أموره المالية الشخصية، ويدعي الجهل بأي

مشكلة تنتج عن ذلك. ومن المرجح ألا يمتلك اللامبالي أي معرفة بوضعه المالي، فهو لن يراجع رصيد حسابه المصرفي أو كشوفات بطاقات الائتمان أو حساب التقاعد. وهذا لا يعني بالضرورة أنهم لا يمتلكون المال، بل إنهم غير مبالين تماماً بأمورهم المالية. وهذا يعني فشلهم في اتخاذ قرارات استثمارية على المدى الطويل، وستفوتهم فرصة الحصول على أصول مالية مهمة، مثل المنزل العائلي لأنهم لم يتمكنوا من تجميع وسائل مالية كافية لشرائه.

والخوف هو سمة شائعة تكمن وراء هذه الشخصية. يمكن أن يؤدي القلق بشأن اتخاذ قرار إلى عدم اتخاذ أي قرار على الإطلاق. ويمكن أن يشعر هذا الشخص أن الخيار الأسهل هو عدم اتخاذ قرار بدلاً من اتخاذ قرار قد يكون « خاطئا».

ويمكن أيضاً أن يؤدي وجود شخصية اللامبالي إلى تفويض قرارات الشؤون المالية الشخصية إلى شريك أو نظير أو مستشار، من دون أي معرفة بطريقة الاستثمار، أو كيف يتم استخدام أمواله من قبل الطرف المفوض.

وإذا كنت من أصحاب هذه الشخصية، فالخطوة الأولى لمكافحتها هي العثور على طريقة لتجاوز الخوف والتفاعل مع أمورك المالية. ويمكن أن يكون هذا بسيطاً مثل معرفة مكان الدخل الخاص بك. هل هو في حساب مصرفي معين أو حسابات متعددة؟ وبعد ذلك، عليك إعادة النظر في مصاريفك. ما الذي تنفق عليه؟ إلى أين تذهب أموالك؟

يمكن أن يكون الحصول على هذه المعرفة هو الخطوة الأولى في أن تصبح أكثر تنظيماً ووعياً بأموالك. ثم عليك البدء في البحث عن خطة توفير للوصول إلى أهدافك. وقد تجد الأمر بسيطاً مثل: توفير مبلغ لقضاء ليلة خارج المنزل. ومن ثم الانتقال إلى التخطيط لإجازة، أو سداد دفعة أولى لشراء منزل، أو توفير للتقاعد، وهكذا...

والسؤال الآن، هل تستطيع تغيير شخصيتك المالية؟

حالما تحدد أيَّاً من أنواع الشخصيات ينطبق عليك أكثر، يجدر بك وضع خطة عمل لإحداث التغيير. التغييرات الصغيرة والتدريجية في كيفية التعامل مع الأمور المالية أسهل بكثير في التنفيذ من التغييرات الجذرية. كما أن التغييرات الصغيرة لها القدرة على تحقيق نتائج كبيرة على المدى الطويل.

قد تتساءل عما إذا كان من الممكن تغيير شخصيتك المالية. لست متأكدًا من ذلك بالكامل، ولكننا نتطور. وإدراكك لنفسك ولشخصيك المالية سيساعدك على التعامل مع العقبات المالية التي يمكن أن تواجهها. والتعرف إلى نفسك بشكل أفضل ليس سهلاً دائماً. ولكن إذا كان نوع شخصيتك المالية هو الشيء الذي يعوق رفاهيتك المالية، فإنه يستحق الجهد. لذا، يمكنك العمل على تطوير مهارات جديدة وتغيير السلوكيات القديمة ببطء، واتخاذ خطوات صغيرة نحو تحسين وضعك المالي وتحقيق النجاح.

تساؤلات:

- ما الشخصية المالية التي تنطبق عليك أكثر من غيرها؟
- ما العقبات المالية التي تواجهها والمتعلقة بشخصيتك المالية؟
- ما التغييرات الإضافية التي يمكنك استخدامها لمعالجة هذه العقبات؟

الفصل الخامس

عندما تتصادم الأموال

هناك أشخاص لديهم المال وهناك أشخاص أغنياء

– كوكو شانيل

لكل شخص شخصيته الفريدة التي تميزه عن الآخرين. ويعدّ موضوع تفاعل الشخصيات أحد أهم الموضوعات المثيرة للاهتمام التي يمكنك القراءة عنها. وإذا تناولنا العلاقات الإنسانية من خلال البحث فإنا نجدها غير منطقية، ولكن نجد أن الشخصيات تتفاعل مع بعضها بعضاً على أرض الواقع من خلال التكيف والتغيير والرغبة. وتعدّ العلاقات الشخصية معقدة لأنها متشابكة مع حاجاتنا ورغباتنا، ومن غير الممكن أن يكون للعقلانية الصارمة دور في اختيار الشخص المناسب ليكون شريك حياتك.

وإليكم واحدة من تلك العجائب الكبرى في الحياة، فعلى سبيل المثال: كيف يمكن لشخصين يمتلكان

شخصيات وسمات واعتبارات ثقافية وتجارب مختلفة أن ينجذبا إلى بعضهما بعضاً؟

من وجهة نظر الأنثروبولوجيا الطبيعية هذا الانجذاب يعود إلى أسباب بيولوجية في بعض الأحيان، كما أن هناك تصوراً صدر عن الأنثروبولوجيا الاجتماعية يقول إننا «نستقر» في اختيار شركائنا بسبب السهولة والوقت والرغبة في الاستقرار. وفعلاً، إن أكثر ما يثير اهتمامي هو هذا السؤال: كيف نلتقي بشركاء حياتنا. وما هي فرص كل زوج للعثور على الشريك المناسب؟ عندما أفكر في هذا الأمر أجد أنه أمر مذهل حقاً.

والآن، دعونا نسترجع ذكرياتنا الجامعية، وذلك بالعودة إلى تلك المحاضرة التي اكتشفنا فيها أن أدمغتنا في الواقع متطابقة من حيث المناحي الفيزيولوجية مع تلك التي وُلدت قبل أكثر من 35،000 عاماً. وكان المحاضر يعرض لنا خدعة عن طريق رسم مقياس متدرج على السبورة ثم يقوم بطرح هذا السؤال:

ما احتمالات العثور على شريك في هذا العالم؟ وراح يرسم خطاً طويلاً ويطلب إلينا جميعاً وضع نقطة في المكان الذي نعتقد أن الاحتمالية ممكنة الحدوث في هذا المكان. واتبع معظمنا فكرة المنحنى الجرسي ووضعنا النقطة في مكان ما في الوسط، وهنا ابتسم المحاضر ووضع نقطته. في بداية الخط أي أن الاحتمالية كانت 0.005 في

المئة، أو «حسب المنهج الإحصائي مستحيلة».

لقد كان تفكيره منطقياً عندما شرح لنا أن هناك 8 مليارات شخص في العالم، وتقريباً نصفهم رجال ونصفهم نساء. وهذا يخفض خياراتك إلى النصف على الفور، حتى لأولئك الذين يشعرون بالجذب نحو الأشخاص من الجنس نفسه. من الـ 4 مليارات المتبقية، من المرجح أن 95 في المئة يكونون خارج مجال عمرك - أي إما أنهم أكبر سناً وإما أصغر سناً منك.

لذلك، الآن أنت في 200 مليون، وهو عدد كبير. ثم تنظر إلى الجغرافيا - ومن بين هؤلاء الـ 200 مليون شخص، كم عدد الذين يعيشون على بعد 10 كيلومترات؟

والسؤال الذي يطرح نفسه هنا، لماذا تم تحديد مسافة 10 كيلومترات؟ والجواب هو: لأننا في حاجة إلى أن نكون قادرين على التفاعل بسهولة مع شركائنا في الحياة. لأن العيش مع أشخاص من بيئات مختلفة ربما يجعل طريقة التفاعل محدودة، ولكنها ليست مستحيلة، وبما أننا أشخاص نفضل التفاعل السريع مع تصرفاتنا بما في ذلك التفاعل الجسدي، فيجب علينا البحث عن الشريك المناسب ضمن المحيط الأقرب إلى شخصيتنا. لذلك تم تخفيض الـ 200 مليون إلى الآلاف فقط.

والآن يأتي دور الصدفة، تلعب الصدفة دوراً هاماً في الالتقاء بشريك حياتنا المستقبلي، فكيف يمكنك أن تلتقي

بهؤلاء الأشخاص؟ هل من خلال الأصدقاء أو العائلة، أو لقاء عرضي، أو من خلال الدراسة معاً أو في مكان العمل أو من خلال برنامج للتعارف؟ كل هذه الاحتمالات تعدّ مصادفات. وما هو الشعور الذي يسيطر عليك عندما تلتقي بالشخص الذي تعتقد أنه شريك حياتك المستقبلي، هل تشعر بجاذبية جسدية نحوه؟ هذا من وجهة نظر الأنثروبولوجيا الفيزيائية، وهل تتفاعل معه أم تفوت فرصتك في التواصل معه؟ وأخيراً، ما هي فرص توافق شخصياتكما؟

ولهذا السبب اختار المحاضر النقطة بنسبة 0.005 في المئة. واستناداً إلى نظرية الأنثروبولوجيا الطبيعية من المستحيل أن نجد شريكاً بسبب طبيعة العالم المادي. ومع ذلك، نحن نلتقي بشركائنا، وذلك لأننا نريد أن يحدث ذلك ببساطة. وقد تدفعنا بيولوجيتنا ورغبتنا في التكاثر إلى لقاء شخص وإقامة علاقة معه ضمن محيطنا. وفي أحد محاضرات الأنثروبولوجيا الطبيعية ذكر المحاضر أنه من المؤكد أن يكون هناك اختلافات بينك وبين شريكك، ولكنك حتماً ستجده.

طنجرة ضغط العلاقات البشرية:

إن أجمل ما يوجد في العلاقة هو مشاركة حياتك مع شخص آخر، للاستمتاع بالحياة وخوض المغامرات معاً، وعيش تجارب النجاح والفشل، وخلق ذكريات ومشاركة الأحلام. وجميع هذه الأفعال لها قيمة شخصية، إلا أن عدم

وجودها أو اختلافها لا يؤثر في قيمنا.

أما فيما يتعلق بالمعاملات المالية، واقتراض الأموال، وفروق الكسب، والإنفاق، والادخار، والمراهنة، والاستثمار، فكل تلك الأشياء يمكن أن تؤدي إلى خسارة، وأنه على الرغم من أنك قد لا ترى أي مشكلات في الإنفاق أو الاقتراض، فإن شريكك قد يخالفك في ذلك. وندرك جميعنا وجود اختلافات بين كل زوجين. فكل زوج يواجه التحديات والخلافات من وقت إلى آخر، مما يؤدي في بعض الأحيان إلى حدوث مشاجرة وجدال. وإضافة المال إلى هذه التحديات يزيد الضغط ويمكن أن يكون مفصلياً، لأن المال فيه سيكولوجيا عميقة ملتصقة به.

وقد أظهرت الأبحاث في الولايات المتحدة الأمريكية أن الخلافات حول المال تعدّ السبب الثاني الأكثر شيوعًا للطلاق، والذي يليه مباشرةً الخيانة الزوجية. بينما في أستراليا، يقول واحد من أربعة أشخاص أن المال أحدث نوعاً من الاختلاف في علاقتهم، في حين أن واحداً من خمسة يعترفون بأن لديهم علاقات سابقة تم وقفها بسبب مشكلات المال.

وتسبب بعض سلوكيات المال نفوراً لدى شريك المستقبل فترى العلاقة تنتهي قبل أن تبدأ. وبناءً على الاستبيان الذي جرى مؤخراً لتحديد السلوكيات الرئيسة التي تجعل الناس لا يتعاملون مع اهتماماتهم الرومانسية

(انظر الجدول 5.1). كان في مقدمة هذه القائمة «الإنفاق المدمر»، وهو الإنفاق المفرط على أشياء مثل القمار والتدخين والكحول. تليها عدم الوضوح بالوضع المالي، ثم مواجهة المشكلات في دفع الأساسيات أو الاعتماد بشدة على بطاقات الائتمان.

الجدول 5.1: أهم العوامل التي تؤدي إلى انهيار العلاقات

السلوك	النسبة
الإنفاق المدمر	80.2%
الكذب حول الوضع المالي	76.8%
المشكلات في دفع الأساسيات	71.1%
الاعتماد بشدة على بطاقات الائتمان	62.2%
عدم القدرة على إنشاء ميزانية	58.4%
عدم الاستقلال المالي	55.7%
عدم وضع خطة مالية أو أهداف	52.6%

التواصل هو المفتاح

تذكرون أنه في الفصل الرابع تناولنا الشخصيات المالية الخمس المتميزة وهم : المنفقون، المدخرون، المديونون، المستثمرون واللامبالون. ويبدو طبعاً أن الصراع بين الزوجين يمكن أن ينشأ إذا كان الزوجان يمتلكان شخصيتين ماليتين مختلفتين. على سبيل المثال، شخصية المنفق مقابل شخصية المدخر، ومن المحتمل أن يكون لذلك عواقب وخيمة، ولكنها كجميع الأشياء في العلاقات، يمكن للتواصل

أن يساعد على تخفيف الصعوبات فيما يتعلق بالشخصيات المالية المختلفة.

وقد أظهرت دراسة في الولايات المتحدة الأمريكية أن 94 في المئة من الأشخاص المشاركين في الاستبيان وصفوا زواجهم بـ «الرائع» حيث قالوا إنهم يتشاركون الأحاديث عن أحلامهم المالية، وبالمقابل فإن 45 في المئة وصفوا زواجهم بـأنه» على ما يرام « أو « يمر بأزمة». وكان معظم الذين يصفون أزواجهم بـ «رائع» (87 في المئة) قالوا أيضاً إنهم وشركاء حياتهم يعملان معاً لتحقيق الأهداف البعيدة الأجل لأموالهم.

والمهم في هذا الاستطلاع هو أنك وشريك حياتك لا تحتاجان إلى شخصيات مالية متطابقة للاستمتاع بعلاقة دائمة. إنما تحتاجان إلى العمل كفريق، وهذا يتطلب منك أن تكون قادراً على مناقشة الأمور المالية بطريقة بناءة وغير متشنجة. والسعي لمعرفة الشخصية المالية الخاصة بك - وشخصية المال الخاصة بشريكك - ومواقفكما من إدارة المال أمر يستحق القيام به حتى في مراحل البداية من العلاقة. وهذا سيجعلك قادراً على فهم وجهة نظر الآخر بشكل أفضل والتحدث بشكل بناء لدعم العلاقة بدلاً من السماح للمسائل المالية بالتفاقم.

وتكمن المشكلة في أن المال قد يكون أمراً صعباً للغاية في التعامل حتى مع شريك حياتك على المدى الطويل. فالمال

الشخصي قلما نصرح عنه حتى نصل إلى علاقة عميقة (إن وجدت)، والمحادثات حول الادخار للتقاعد أو القروض من أجل شراء السيارات ليست من الأحاديث الممتعة والجذابة، ويشعر الكثير منا أيضاً بالحرج الشديد في الحديث عن طريقة تعاملنا مع المال. وعلى سبيل المثال، يعد الاضطرار إلى إخبار زوجتك أو شريكك أنك مدين أو أنك تعرضت إلى خسارة مالية، هو من أصعب الأمور التي ستواجهها.

إن الضغط النفسي الناتج عن قراراتك التي كنت تتخذها سابقاً لم يعد يؤثر فيك فقط، بل أيضاً على شخص (أو مجموعة من الأشخاص) الذين تحبهم، كما يمكن أن يكون هذا الضغط مرهقاً جداً. إضافةً إلى أنه أحد الأسباب الرئيسة التي يمكن أن تؤدي إلى المزيد من الخسارة. كما يمكن أن تؤدي الرغبة في الخروج من الضغوط المالية إلى اتخاذ المزيد من القرارات الخاطئة، وإلى المزيد من الخسائر.

إن تصادم شخصيتك المالية مع رغباتك الشخصية - الخوف من أن يرى شريكك أنك أقل منه مستوى من الناحية المالية أمراً غير مرغوب فيه في العلاقة، مما يجعلك ترغب في تصحيح أخطائك في أسرع وقت ممكن. والتحدث عن هذا الموضوع مع شريكك يمكن أن يكون مشكلة أيضاً، لأن الخوض في الحديث عن أوضاع الأشخاص المالية يعدّ من الممنوعات؛ لأنه يتعارض مع الأعراف الثقافية والاجتماعية.

إلا أن السعي للتغلب على ضغوطاتك أمرٌ يستحق العناء. إن التقرب من شريكك من دون إلقاء اللوم عليه أو محاكمته، ومحاولة فهم الأسباب التي تدفعه إلى التعامل مع الأمور المالية بهذا الشكل يعدّ أفضل وسيلة لمساعدته على الخروج من هذا الضغط. كن مرناً وصريحاً بشأن تجاربك الخاصة وتجاربك مع المال أيضاً. كما يمكنك أن تسأل شريكك عن علاقة والديه بالمال، إضافة إلى أصدقائه المقربين وامتداد عائلته. هل أنفقوا أكثر من اللازم؟ أم أنهم كانوا شحيحين في أموالهم إلى درجة أنهم لم يشاركوها؟

شارك أهدافك المستقبلية مع شريك حياتك، واسأله عن أهدافه أيضاً. وسنناقش كيف يمكنكما الوصول إلى هذه الأهداف وتحقيقها، كما يمكن لكل منكما مشاركة تخوفاته المالية، والانتقال إلى الحوار حول الاستراتيجيات التي يمكن أن تساعد على تخفيف المخاوف لكليكما من خلال اتباع نهج استباقي لأموالكما المشتركة.

والنقطة الأساسية هي أنه سواء كنت في علاقة لمدة خمسة أشهر أو خمس سنوات، فليس من السابق لأوانه أو بعد فوات الأوان للبدء في تحويل الأموال إلى محادثات. تعامل مع الأمر ببطء، واجعله إيجابياً، ويمكنك تمهيد الطريق لمزيد من المناقشات البناءة حول أموالك في المستقبل.

ومن المهم أن تضع في حسبانك خلال هذه المحادثات أنه لا أحد لديه عادات مالية مثالية. فلدينا جميعاً هفوات

عرضية في الإنفاق. وأنا متأكد من أنه لا أحد منا يمكنه الادعاء بأنه لم ينسَ فاتورة، أو اشترى شيئاً لم يكن في حاجة إليه. فالأشخاص الذين اتخذوا قراراً استثمارياً فاشلاً على الأقل في حياتهم لم يكن بسبب قلة إدراكهم أو معرفتهم - لقد فعلت ذلك بالتأكيد. لذلك، بصرف النظر عما إذا كنت مدخراً أو منفقاً أو مديناً أو مستثمراً أو لا مبالياً، فمن المحتمل أن الشخصية المالية لشريك حياتك يمكن أن تكون خياراً جديداً ضمن خياراتك المالية.

لك، لي، لنا - لكل منا مساحته الخاصة

أن تكون أحد الزوجين فهذا لا يعني أنه يجب عليك مشاركة كل شيء، قبل جيل من الزمن كان من الشائع أن يكون للزوجين حساب مشترك واحد يجمعان فيه جميع مواردهما. وفي هذه الأيام، أقل من نصف الأستراليين (44 %) يقبلون بمشاركة 100% من مالهم مع شريك حياتهم الحالي. وهناك واحد من كل ثلاثة أزواج لديه بعض الموارد المالية المشتركة، ولكن لديه حساب مصرفي منفصل بأموال مستقلة. ويختار واحد من كل خمسة أستراليين إبقاء مواردهم المالية منفصلة تماماً عن شركائهم. ويحتفظ معظمهم بحسابات تقاعد فردية. وبشكل واضح، لا يوجد طريقة واحدة صحيحة أو خاطئة لإدارة مال الزوجين، بصرف النظر عن شخصية المال الخاصة بهم. وعلى الرغم من ذلك، هناك شيئاً قد رأيته يعمل بشكل جيد مع عملائي هو فكرة

«حساب أنا»: وهو حساب أو وسيلة توفير تحتفظ بمبلغ من الأموال لاستخدام شخصي من دون أسئلة. لذلك، إذا كنت ترغب في شراء مجموعة جديدة من مضربي الغولف (أو أي شيء آخر يهمك)، فيمكنك القيام بذلك من ذلك الحساب.

والفكرة هي أن الأموال في ذلك الحساب هي لك للإنفاق، ويمكنك الوثوق في معرفة أن القيام بذلك لن يؤثر في شريكك والعائلة أو الثروة الإجمالية. وإن من الحكمة أن تطلب من شريكك أيضاً فتح حساب مشابه -»حساب له أو لها». وبهذه الطريقة يكون هناك سبب أقل للاستياء - وهو أمر يمكن أن يحدث بسهولة، إذا كان أحد الأشخاص منفقاً والآخر مدخراً. والميزة الأخرى في وجود حساب مستقل لكل من الزوجين هي المساعدة في تجنب «الخيانة المالية».

الخيانة المالية هي استخدام الأموال المشتركة في الإنفاق بطريقة سرية ومهلكة. ويمكن أيضاً أن تطال حسابات مصرفية أو بطاقات ائتمانية لا يعرفها شريكك بالضبط ولكن يكون مسؤولاً عنها بوصفك شريكاً له. ويمكن أن يحدث هذا من خلال القروض المخصصة للأصول المشتركة مثل المنزل أو السيارة العائلية. ويمكن أن يحدث أيضاً إذا كان الشريك هو «اللامبالي» ولا يسأل ما هو الائتمان، أو لماذا يحتاج إليه في المكان الأول. ويمكن عدّ الخيانة المالية، بالنسبة إلى بعضهم، أسوأ من الخيانة الزوجية. وقد أظهرت الدراسات الاستقصائية أن ما يصل إلى واحد من كل خمسة يفكر بهذه

الطريقة. والتفسير المنطقي لهذا الاعتقاد هو خيانة الثقة، والمتاعب التي يمكن أن تخلقها - فقدان الحرية المالية؛ إنه الشعور «بضياع الوقت» فالوقت والجهد والتضحية التي بذلتها للوصول إلى وضع مالي معين قبل الخيانة المالية قد ضاعت الآن. ثم هناك العمل المستقبلي المطلوب للتعافي من الموقف والنظر فيه. فتحتاج إلى أن تكون شفافاً فيما يخص المال مع شريكك، وعلى وجه الخصوص إذا كانت مصادر المال الخاصة بك مشتركة.

استخدم نقاط قوتك:

هناك إيجابيات واضحة لاختلاف الشخصيات. أنت تدرك الأشياء بطريقة ما، وشريكك يدركها بطريقة أخرى، وهذا يمنحكما رؤية فردية، كما أن وعيّك الشخصي، وامتلاكك وجهة نظر مختلفة يمكن أن يساعد في تخطي الكثير من المشكلات، والعكس صحيح. كما يسمح لكما باللعب على نقاط قوتكما.

غالباً ما يميل الأزواج إلى تفويض المهام، حتى لو كان ذلك ضمنياً وليس واضحاً. على سبيل المثال، قد يُعني شخص ما بالجزء الخارجي من المسكن، بينما قد يتولى الآخر إدارة الجزء الداخلي. وقد يتحمل الشخص مسؤولية التسوق لشراء البقالة، بينما يقوم الأخر بإعداد الطعام. والشيء نفسه ينطبق على الشؤون المالية. وعندما تعرفا نقاط القوة المالية لبعضكما بعضاً، يمكنكما وضع ميولكما

المالية المختلفة للعمل على تحقيق أفضل النتائج الممكنة.

وعلى سبيل المثال: المنزل الذي يتشاركه كل من المدخر والمنفق، تكون طريقة العمل كما يلي:

يقوم المنفق بالشراء، والبحث عن أفضل الأسعار المتاحة واستكمال عملية البيع. وذلك يمكن أن يرضي ميول الإنفاق الداخلي لديه. أما المدخر فقد يكون الشخص الذي يتفاوض مع شريكه لتحديد ميزانية للشراء وأفضل طريقة للدفع؛ المدخرات أو الائتمان.

وعوضاً عن ذلك، يمكنك اختيار مشاركة الأدوار بالتساوي. فالأمر كله يتعلق بما يناسبكما، بوصفكما زوجين. وهناك شيء واحد أود أن أؤكده هو قيمة بقاء كلا الطرفين على معرفة بالشؤون المالية للأسرة في كل مرحلة. وهذا لا يعني بالضرورة أن كليكما يعرف التاريخ المحدد لاستحقاق التأمين على السيارة، أو أن كليكما يتابع قيمة استثماراته بشكل يومي. ولكن هذا يعني أنكما تبديان اهتماماً برفاهيتكما المالية بوصفكما زوجين.

والسبب في قولي هذا هو أن انهيار العلاقة هو حقيقة من حقائق الحياة الحديثة. ووفقاً للأرقام الصادرة عن مكتب الإحصاء الأسترالي أنه في عام 2020، بلغ عدد حالات الزواج 78989، في حين بلغت حالات الطلاق 49510. وهذا يشير إلى أن أكثر من زواج واحد من كل زواجين لن يدوم طويلاً. وقد يعني البقاء على تواصل مع الشريك في

شؤون الأسرة المالية في أثناء كونك جزءًا من زوجين حدوث عدد أقل من المفاجآت غير السارة إذا لم تسر الأمور على ما يرام وقررت الانفصال عن الشريك مستقبلا.

من الواضح أن تضارب الأمور المالية في العلاقة الزوجية يشكل ضغوطاً كبيرة على الشريكين. ولكن إذا تعمقنا أكثر فربما لا تكون المشكلة الحقيقية هي المال على الإطلاق. وتشير الكثير من الأبحاث إلى أن المال والشؤون المالية يمكن أن تؤثر في جودة العلاقة، ولكن قد يكون ذلك مجرد أعراض للعلاقة وليس سببها. وينبغي دائماً محاولة فهم وجهات نظرة الطرف الآخر المختلفة على أمل أن تصلا إلى حل وسط يمكنكما الاتفاق عليه معاً بصرف النظر عن شخصيتكما المالية.

تساؤلات:

- ما الشخصية المالية التي يتعاطف معها شريكك؟
- كيف يمكنك أنت وشريكك دعم نقاط القوة لبعضكما بعضاً ونقاط الضعف عندما يتعلق الأمر بالمال؟
- متى كانت آخر مرة قمت فيها بمحادثة حول المال مع شريكك بهدوء، ومن دون إصدار الأحكام؟ وهل كلاكما واضح بشأن أهدافه حول أموالكما بوصفكما زوجين، وبشكل فردي؟

الفصل السادس

الاستقلال المالي: واقعية الاختيار

إنَّ المصير لا يعني المصادفة، ولكن يعني الاختيار، لا يجب انتظار وقوعه، ولكن يجب أن نسعى إلى تحقيقه.

–وليام جيننجز برايان

لو سألتك ما الذي يجعلك سعيداً؟ لكان رد فعلك الأولي هو التمهل والتأمل. لأنه سؤال معقد أكثر من المتوقع. والجواب المحتمل لن يكون ممتلكاتك ولا عملك ولا ثروتك على الرغم من أن هذه الأمور يمكن أن تحدد جزءاً من شخصيتك.

ووفقاً للبيان الصادر عن مجلة «الشخصية والسيكولوجيا الاجتماعية» أن المساهم الأول في جلب السعادة

هو الاستقلالية – أي الشعور أن حياتك ونشاطاتك وعاداتك من خيارك أنت وتأييدك. وقد قال عالم النفس الأمريكي أنجوس كامبل الذي وضع هذه الفكرة: «إن امتلاك شعور قوي بالتحكم في حياتك هو مؤشر أكثر اعتمادية على المشاعر الإيجابية للرفاهية من أي ظروف حياتية موضوعية قد ننظر إليها».

وقد أظهرت دراسات عديدة أن الأشخاص الذين يعتقدون أنهم يسيطرون على مصائرهم، يملكون شعوراً فائق الايجابية بالسعادة. في حين أن المقدرة على التحكم بالمصير أمر نسبي يختلف من شخص إلى آخر.

وسأعرض عليكم الآن تجربتي في فقداني السيطرة على التحكم بمصيري إذ لعب المال دوراً مهماً في تحرري. ترتبط شخصيتي بشكل كبير مع مدى نجاحي في الحياة، أي أنني عرفت نفسي بمقدار نجاحي، ولا أخجل من قولي هذا لأنني أعرف أنه حقيقة.

أدركت هذا لأول مرة عندما اضطررت إلى التوقف وتقويم سعادتي (أو عدمها)، عندما تعارض نجاحي مع السيطرة الشخصية ورفاهيتي. في ذلك الوقت، كنت أعمل في مجال أحببته (وما زلت أعمل به). العيش في سوق العالم. كان عملي يتضمن البحث والكتابة والحديث والتقديم والاستثمار في الأسواق. وهذه الوظيفة التي لم أكن أحلم بالحصول عليها، ولم أكن أدرك أنها ستكون مصدر سعادة إلى هذا

الحد. مع ذلك المستوى من الرضا، جاءت قدرتي على القيام بما هو مطلوب بشكل طبيعي، وكذلك جاء النجاح.

ولكن، على الرغم من حبي لعملي كانت بيئة العمل دون المستوى الأمثل. فلم أكن أتحكم بوقتي ولا بتوجهي ولا بمكانتي ولا بنجاحي الداخلي. وكان من الواضح أني كنت بالنسبة إلى المؤسسة التي أعمل معها شخصاً يستطيعون الاستغناء عنه ولم يكن عملي بالنسبة إليهم شيئاً مهماً ومميزاً، كما أن قيمتي الشخصية منخفضة في نظر المؤسسة. ولم يكن أدائي جيداً بما فيه الكفاية. ولم يكن لدي من الرضى عن العمل الذي أقوم به ما يجعلني أستمر. فبدأت أكره الذهاب إلى العمل. وكرهت كل شيء كنت أحبه، وكان ذلك من أصعب الأمور التي واجهتها، لكني كنت أعرف سبب ذلك الشعور – لقد فقدت التحكم بمصيري. ولم أكن قادراً على استرجاعه. كنت محظوظاً بوجود أشخاص حولي يمكنني الاعتماد عليهم واستشارتهم، وبعد مناقشة بناءة مع عمي (عالم ومستشار نفسي)، وضعنا خطة لاستعادة تحكمي بحياتي كالآتي.

1. معرفة أن الوضع سينتهي

على الرغم من عدم قدرتي على رؤية مخرج من الحالة التي كنت فيها، إلا أني كنت أدراك أن تلك الحالة مؤقتة ولن تستمر إلى الأبد، وهذه هي الخطوة الأولى، أي أن عليّ القبول بالوضع الحالي مع معرفتي أن الأمور لن تستمر بهذا

الشكل.

2. وضع آلية للتعامل مع الأمر

كان عليَّ بعد ذلك أن أرجع خطوة إلى الوراء وأنظر إلى ماذا أحتاج وإلى ما يحتاج عقلي لتقبله بحيث لا يؤثر واقعي الفعلي على تصميمي في المضي لما أريد الوصول إليه وتحقيقه.

كانت آليتي هي فصل نفسي عن ثقافة العمل الداخلية وآلياته في المؤسسة التي كنت أعمل بها. كنت أقوم بمهامي خلال فترة العمل ثم أفصل نفسي عن العمل فور خروجي من المؤسسة - لم يكن لدي أي اتصال بالعمل خارج ساعات العمل. هذا يعني أنه يوجد لدي متسع من الوقت لأخصصه لنفسي، وهذا الوقت الذي كنت قادر على التحكم فيه.

3. الانطلاق نحو التغيير

عندما يحدث التغيير، عليّ أن أتقبل الفوضى القصيرة الأجل. عليّ أن أقبل أن مشاعري ستتأذى بسبب فقداني للنجاح المتوقع. فقدان النجاح كان بمغادرة وظيفة أحببتها - لم أكن أعرف ما إذا كنت سأستطيع الحصول عليها مرة أخرى. كما أنه كان مصدرًا للقلق المالي، لأنني فقدت وظيفة مستقرة ومدفوعة بشكل جيد. وهذا يعني العودة إلى نقطة الصفر. ما كان يحدث حقًا هو إعادة تشكيل نجاح مستقبلي، حيث يمكنني الآن رسم مستقبلي والتحكم فيه وتحرير

سعادتي في المستقبل

وأحد أسباب عدم مقدرتي على رؤية طريق الخروج من وضعي، قبل نقاشي مع خالي، كان دخلي جيداً، وكانت لدي مسؤوليات عائلية ولم أرغب في المخاطرة بخسارة تلك الضمانات (وكانت تلك طريقتي في التحيز إلى تجنب الخسارة).

وعندما بدأت بالاعتماد على نفسي، أصبحت أدرك قيمة المال والاستقلال المالي. وبما أنني كنت أدخر وأستثمر في تلك المرحلة، لم أتعرض إلى الضغط المالي الذي كنت أتخيله. وكان لدي الحرية المالية لاختيار مستقبلي وتقرير مساري نحو النجاح الشخصي الذي كنت أسعى إلى تحقيقه. وكان ذلك إدراكاً يشجع على التحرر. إن فرصة استقلالي الذاتي غيرت مجرى حياتي بشكل كلي.

إن الحرية المالية هي أفضل من أي عائدات استثمار أو أسهم. ولا يهم المبلغ الذي تملكه مادام يعطيك المقدرة على فعل ما يجلب لك السعادة في الوقت الذي تريده والطريقة التي تريدها. فالاستقلال المالي لا يحررك أنت فقط بل يحرر كل من هم حولك.

الوقت هو ثروة والثروة هي الوقت

وإحدى الطرق لتحقيق استقلالك المالي هي فهمك للمال. والمال بشكل أساسي مجرد وسيلة للتحويل والتداول. ومن وجهة نظري فإن قيمة المال تكمن من خلال تقديرك

له. وبالتالي يمكن أن تكون القيمة هي أي شيء. مثل: المنزل أو السيارة أو الإجازة من العمل أو تناول عشاء مع المقربين. ويمكن أن يكون الوقت - كما أوضحت في المثال السابق عن تجربتي.

ويمكن أن يعطيك المال الوقت لكتابة كتاب أو تغيير مهنتك أو القيام بالأشياء التي ترغب فيها. وقد وصفه رجل الأعمال الأمريكي الشهير وارن بوفيه: «إنه الشيء الوحيد الذي لا يمكن شراؤه» وأعتقد أنه كان محقاً في ذلك فأنت لا تستطيع شراء الوقت عن طريق إيقاف الساعة، ولكن يمكنك أن تربح الوقت بالمال - وتلك هي قيمة الوقت الحقيقية. والعبارة المأثورة التي تقول: إنّ «الوقت ثروة» توضح القيمة المالية للبطالة - فكلما عملت أكثر كسبت أكثر. ولربما كانت عبارة «المال هو الوقت» تحمل المعنى نفسه.

ويتطلب فهم كيفية الوصول إلى الاستقلال المالي وجود إدراك لديك عن الساعة التي أنت فيها وعن الغد وعن السنوات القادمة. ولعل قصة صياد السمك المكسيكي التالية توضح تماماً ذلك:

كان رجل أعمال أمريكي واقفاً على الرصيف البحري لقرية مكسيكية صغيرة عندما رسا قارب صغير فيه صياد واحد وعدد من الأسماك الكبيرة التي اصطادها. فأثنى الأمريكي على المكسيكي لما رأى الأسماك، وسأله عن الزمن الذي استغرقه في صيد الأسماك. فأجاب المكسيكي

« وقت قليل فقط»، فسأل الأمريكي لم لا تبقى لفترة أطول وتصطاد أسماك أكثر. فأجاب المكسيكي أنه اصطاد ما يلبي حاجات عائلته الفورية، فسأل الأمريكي ولكن ماذا تفعل في باقي الوقت؟ فأجاب المكسيكي « أنام متأخرا، وأصطاد قليلا، وأقضي بعض الوقت مع زوجتي وأطفالي، وأتسكع في القرية مساءً وأشرب بعض الخمرة وأعزف الغيتار مع أصحابي، فلدي حياة كاملة ومشغولة».

فقال الأمريكي ساخراً « أنا رجل أعمال ويمكنني مساعدتك. إذا قضيت وقتا أطول في صيد الأسماك، تستطيع شراء قارب أكبر من عائدات الصيد، ومن خلال عائدات القارب الأكبر يمكنك شراء عدة قوارب صيد ويصبح لديك أسطول من قوارب الصيد. وبدلاً من بيع صيدك إلى شخص وسيط يمكنك بيعه للمصنع، ويمكنك حتى فتح شركة تعليب للسمك وبذلك تتحكم بتصنيع وتوزيع السمك. وعليك حينها ترك القرية الصغيرة والعيش في العاصمة مكسيكو ومن ثم الإقامة في مدينة نيويورك لإدارة مشروعك الكبير.

وبعد 15 أو 20 سنة عندما يحين الوقت ستعلن عن إقامة شركة مساهمة وتبيع أسهمها للجمهور وتجني ملايين الدولارات».

فقال المكسيكي «وماذا بعد ذلك»، فأجاب الأمريكي «عندها ستتقاعد وتنتقل إلى قرية صيد أسماك صغيرة حيث تنام متأخراً وتصطاد قليلاً وتلعب مع أطفالك وتأخذ

قيلولة مع زوجتك وتتسكع إلى الحانة مساءً حيث تتناول بعض النبيذ مع أصحابك وتعزف الغيتار»

هناك دروس عديدة نتعلمها من قصة صياد السمك المكسيكي منها: بسط حياتك، حدد ما هو مهم بالنسبة إليك ووجه وقتك وطاقتك إليه، واعمل لتعيش، وليس عش لتعمل. فكل ذلك عوامل مهمة لتحرير وقتك.

أظن أن هناك شيئاً مفقوداً في هذه المقاربة، وهو عملية النظر إلى الوقت. فالصياد يفكر في الوقت الحاضر، بينما رجل الأعمال يفكر في المستقبل. في الواقع، لكل منهما دور في تحقيق الحرية المالية. السؤال هو: كيف يمكنك توظيف أموالك لتخدمك الآن وغدًا وعلى مدى السنوات القادمة؟

استراتيجية الدلو

في عام 1985 طور عالم الاقتصاد هارولد ايفنسكي ما يسمى باستراتيجية الدلو، وهذه الاستراتيجية موجهة إلى جماعة المتقاعدين، ولكن يمكن لأي شخص الاستفادة منها في أي مرحلة من حياته إذا ما طبقها على ثروته بمجموعها.

تقوم هذه الاستراتيجية على فكرة تقسيم محفظتك/ ثروتك إلى ثلاث «دلاء»: دلو نقدي للاستخدام في نفقات المعيشة الخاصة بك، ودلو خاص بالاستثمارات قصيرة الأجل بدعم من الأصول الداخلية، ودلو خاص بالاستثمارات المتنامية طويلة الأجل. وفائدة هذه المقاربة أنها تضع تحيزاتك السيكولوجية جانباً، وتؤكد أن مالك يعمل لخدمتك

على مدى الأيام والسنين. ومن خلال وضع ثروتك في ثلاثة دلاء واضحة محددة، يمكنك كسب الوقت بالمبلغ النقدي الذي يغطي متطلباتك الحالية. ولديك استثمارات لها عائدات يمكن استعمالها في المستقبل القريب، واستثمارات تتنامى لخدمة أهدافك في الاستقلال المالي بعيدة المدى. وكانت فكرة «إيفنسكي» أن العائدات من الدلوين اثنين وثلاثة يمكن أن تتسرب إلى الدلو الأول، بحيث يعوض أي نقص فيه بشكل منهجي أو بتوقيت محدد أو باغتنام الفرص عندما يكون السوق في وضع جيد. والفائدة من تلك الاستراتيجية أنها تجنبك الاضطرار إلى بيع محفتك الاستثمارية عندما يكون السوق في حالة متدنية أو عندما تحتاج المال لتغطية نفقات المعيشة.

وأنظمة التقاعد وصناديق التقاعد في العالم تتبع ذلك النهج للأشخاص الداخلين في مرحلة التقاعد بحيث تتوزع مدخراتهم التقاعدية على فترة تقاعدهم بشكل مريح. مع العلم أن استراتيجية الدلو يمكن أن يستفيد منها الجميع وليس المتقاعدون فقط.

أعتقد أن استراتيجية الدلو يمكن أن تساعدنا في ترتيب أمورنا المالية مع الزمن. وكما ذكرنا سابقا في هذا الكتاب فإن عقولنا تميل إلى تجزئة الأمور وتفعل ما تستطيع لضمان عملية اتخاذ قرار سهلة وسريعة. وإعطاء عقلك الوقت الكافي للتفكير سيحرر مالك ويحرر ما هو هام بالنسبة إليك

ويحرر وقتك.

وعلى سبيل المثال لنفرض أنك تخطط لترميم بيتك وقد وجدت البنائين المناسبين وعرضوا عليك كلفة مقطوعة قدرها 250000$. فرد الفعل الأولي لعقلك سيكون «أحتاج إلى 250000$ الآن. هل أقدر على ذلك؟». في الوقت الذي ينص عليه العقد أن المهمة ستحتاج إلى سنة كاملة للإنجاز وأن دفعاتك ستستحق عند إنجاز كل مرحلة من المراحل الخمس للمهمة. أي أنك ستدفع 50000$ في نهاية كل مرحلة والدفعة الأخيرة ستستحق في نهاية السنة. ورغم أن المبلغ مازال 250000$ لكن لديك الوقت الكافي لدفعه على أقساط يمكن تدبرها.

وقد اعتدنا نحن البشر النظر إلى المال بصورة مجزأة وليس بصورة اجمالية كما ينبغي أن نفعل، وسنأتي على ذكر منافع ذلك على سلامتنا المالية في الفصل العاشر.

دعونا الآن ندقق في دلاء العالم إيفنسكي لنرى كيف تعمل في جميع مراحل الحياة وليس عند التقاعد فقط.

مال اليوم

هو المال الذي تحصل عليه من خلال عملك، الذي تعتاش منه والذي غالباً ما تودعه في حسابك البنكي الذي تستعمله بشكل يومي. وهو المال الأكثر حساسية لكونه الأكثر سيولة (يضاف إليه ويخرج منه – لدفع الفواتير ومتطلبات الحياة). وإذا لم تتابع ما يحصل له فمن الصعب تقدير ما إذا كنت قد

ادخرت شيئا منه أو أنفقته كلياً.

وحسب استراتيجية إيفنسكي، أنت تحتاج إلى ما يعادل عامين إلى ثلاثة أعوام من المال في هذا الدلو، لأن المتقاعدين الذين صمم لهم الأنموذج لا يملكون دخلاً آخر غير الراتب التقاعدي. ومن الأهمية بالنسبة إلى أولئك الذين لا يزالون يعملون التأكد من أن صافي دلو الأموال الحالية لديهم إيجابي، ولديه المقدرة على تغطية نفقاتهم المعتادة.

ولا يعني ذلك أن تكون المحصلة إيجابية في كل شهر كما لو كانت شيك راتب تتقاضاه، إذ إن الجميع لديه بعض الأحداث غير المتوقعة. ولكن وسطياً يجب أن تكون هناك زيادة إجمالية بشكل عام. وتلك الزيادة يمكن أن تضاف إلى الدلو الثاني «دلو الغد» أو الدلو الثالث «دلو ما بعد الغد».

ومال اليوم هو للتأكد بأن لديك ما يكفي لمعاشك ودفع الفواتير وما يكفي لتمضي قدماً نحو مستقبلك المالي، وتنام وأنت مرتاح البال.

مال الغد

وهو المال الذي يمكن أن تحتاج إليه خلال سنتين أو خمس سنوات مقبلة - وحتى عند الوصول إلى تلك الفترة من الممكن ألا تستعمله فعلاً ولكنك تطمئن إلى وجوده. إنه المال الذي توفره من أجل الذهاب في سفرة سياحية أو وضع دفعة تأمين لشراء منزل أو يدعمك في فترة تغيير مسارك المهني أو لتأليف كتاب.

وهذا المال يجب أن يستثمر في الأصول المستقرة ذات

العائد الأعلى – أشياء تدر عليك المال مثل إيداعات لفترات طويلة، أسهم شركات لها عائدات منتظمة.... وما إلى ذلك. ووجود مال الغد في دلو خاص محدد يمكّن عقلك من رؤية أن المال موزع بشكل عادل على مدى حياتك، فمال اليوم لليوم، ومال الغد للغد. فالغد قادم حتماً، غداً أو بعد سنة، أو بعد عدة سنوات، ومال الغد يطمئنك أنه في انتظارك عندما يأتي ذلك الغد.

مال ما بعد الغد

وهو دلو المال الذي يصعب على معظم الناس إدراكه. فنحن البشر لا نميل إلى التفكير في المستقبل البعيد. ولكن، عندما تفكر في الغاية من المال لما بعد الغد علينا الشعور ببعض الارتياح بأننا بدأنا بالعمل من أجله فعلاً.

المال الموجود في الصناديق التقاعدية، هو المال الذي ادخرته لأطفالك أو أحفادك، ولملكية منزلك، وللمحفظة الاستثمارية التي بدأتها، هي جميع الأصول التي من المرجح أن تحتفظ بها لمدة لا تقل عن سبع سنوات. وتسمى في بعض الأحيان بـ «أموال الغد»، حيث إنها تمثل الأموال التي يمكن الاستفادة منها في المستقبل البعيد. وتساعد هذه الأموال على توفير الاستقرار المالي للفرد والعائلة في المستقبل.

هذا الدلو هو الأكثر عرضة لحدوث بعض الخسائر أحياناً، حيث يجب تخصيص الأموال في هذا الدلو للأصول المتنامية. وهذا الدلو هو الذي سيمنحك الحرية المالية التي تبحث عنها، وعلى ما يبدو أن رجل الأعمال في قصة

الصياد المكسيكي كان على حق بشكل جزئي، فستكون لديك الثروة عندما تحتاج إليها في المستقبل. وإن العمل بهذه الاستراتيجية سيجعل المال حاضراً و يكسب الوقت. إنها جاهزة لاستخدامك اليوم... وتعمل من أجل غدك ... وتنمو لما بعد ذلك.

إن المقدرة على رؤية كيف تعمل أموالك من خلال الوقت تمنحك شعوراً بالرضا والثقة بالمستقبل المالي. وهذا الشعور يمكن أن يؤدي إلى تحقيق الاستقلال المالي والرفاهية العامة. وفي دراسة نشرت في مجلة الشخصية وعلم النفس الاجتماعي، وجد الباحثون أن المشاركين الذين يعدون أنفسهم يمتلكون السيطرة على حياتهم المالية يشعرون بالرضا العام والثقة بالنفس الأكبر. وبالتالي، يمكن أن يؤثر نظام الدلاء بشكل إيجابي في الشعور بالسيطرة على الحياة المالية وزيادة الرضا العام.

والميزة الأخرى لتنظيم خطط المستقبل المالي وفقاً لنظام الدلاء، هي أن الزمن يعمل لصالح الأفراد بطريقة أخرى. وذلك يعني أن الأموال التي تستثمر في الدلاء البعيدة يمكن أن تنمو على مر الوقت بمعدلات أعلى، مما يتيح لك فرصة لتحقيق عوائد أعلى على المدى الطويل. وهذا يسمح للأفراد بتحقيق الثروة والاستقلال المالي بشكل أسرع وأكثر فعالية، وسنناقش ذلك لاحقاً.

تساؤلات:

- كيف يمكن للمال أن يوفر لك الوقت؟
- ما الدروس التي تعلمتها من قصة صياد السمك المكسيكي؟
- ما الخطوات التي ستتخذها للبدء بالتفكير في المال على مر الزمن، وتمنحك الاستقلال المالي؟

الفصل السابع

الزمن كفيل بمداوة الجروح

أقوى المحاربين هما الصبر والوقت
- الروائي الروسي الشهير ليو تولستوي -

من روايته الحرب والسلام

يعدّ الزّمن بالنسبة إلى الإنسان قوة ذات أهمية كبيرة، فهو الذي يحدد تحركاتنا اليومية ويعطينا معياراً للإنجاز ويختبر صبرنا. وكما ذكرنا في الفضل السادس أنه أحد أهمّ الأشياء التي نكسبها من الحرّية المالية. كما أن له دوراً أساسياً أيضاً في الاستثمار والتحكم بعائداتنا التي نحصل عليها منه.

ومع ذلك يجد الكثيرون صعوبة في التعامل معه. وعلى الرغم من أن الوقت فعلياً يتحرك بوتيرة ثابتة إلا أنّ الكثيرين يرددون عبارة « لقد مضى الوقت بسرعة » في كل مكان في العالم وفي أي مرحلة من مراحل عمرنا. والصبر ليس من صفات البشر

المميزة. وكما تبين لنا في الفصل الأول أن البشر لم يتكيفوا سيكولوجياً مع الحقيقة الحديثة التي تقول: إن قرارات اليوم سوف تظهر نتائجها مع مرور الزمن. وهذا يقودنا إلى الخطوة التالية في تكييف عقولنا لتقبل فكرة معاكسة عن موضوع المال والاستثمار. فيجب أن نكتشف ما يجعل عقلنا يتقبل فكرة العائدات المتأخرة.

العائدات المتأخرة والحسومات

ما المبلغ الذي يجعلك تنتظر الحصول على عائدات متأخرة من خلال استثماراتك بدلاً من القبول بالعائدات الحالية؟

دعونا الآن نبدأ بنظرة الاقتصاد التقليدي للموضوع. فهو ينظر إليها كحسومات – أي حسم نسبة ثابتة من العائدات المستقبلية (التي يجب أن تنتظرها) مقابل كل فترة زمنية تستعجلها. وذلك يعني أنه إذا كان معدل الحسومات 20% مثلا فيمكن للمستثمر أخذ 100$ اليوم بدلاً من 120% بعد سنة.

ويفترض أن يكون الحسم للحصول على العائدات اليوم بدل المستقبل ثابتاً، وهذا يعتمد فقط على الفترة الزمنية التي يجب أن تنتظرها للحصول على العائدات. ووفقاً للاقتصاد، عليك تجنب استخدام الكلمات التالية في هذه الحالة «إذا» و «لكن» وربما – ولا تفكر حتى في التفكير في تغيير العالم الذي تعيش فيه خلال ذلك الوقت، لأن الاقتصاد

يفكر بطريقة خطية.

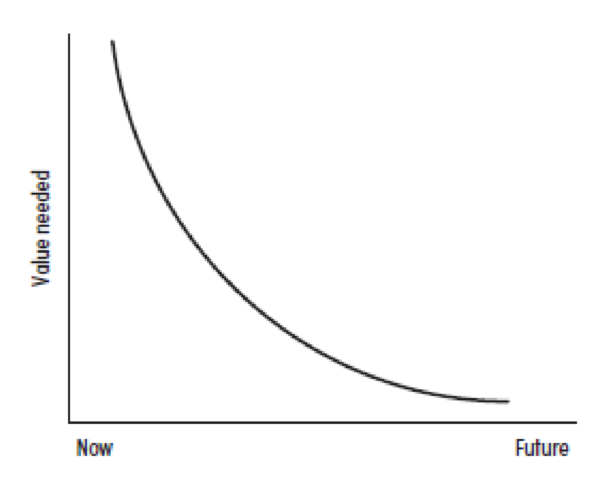
وتعدّ هذه الرؤية عقلانية تماماً لكن البشر ليسوا كذلك. نحن منطقيون وعمليّون ونسعى دائماً إلى تحقيق مكاسب اليوم والمستقبل، لكن عقولنا التي تفكر في العوائد الآنية لا تجد أن فكرة الحسومات الخطية جذابة. لقد أظهرت أبحاث كثيرة أن خيارات المستثمرين بالنسبة إلى العائدات المستقبلية بعيدة جداً عن المنطق. وفي الواقع كانت نسبة الذين قبلوا بنسب عالية من الحسومات للحصول على العائدات عاجلاً أكبر من المتوقع.

وما يعنيه ذلك فعلياً أنه إذا كان لديك خيار بين الحصول على 100$ اليوم و110$ غداً فغالباً ما ستختار 100$ اليوم. ولكن إن كنت ستحصل على 100$ بعد 30 يوم أو 110$ بعد 31 يوما فعلى الأرجح أنك ستنتظر يوماً اضافياً للحصول على المبلغ الأكبر. وهنا تصبح الأمور أكثر أهمية، لأن البشر تلقائيون. ففي المثال نفسه إذا مضى الشهر وكان علينا أن ننتظر يوماً إضافياً للحصول على المبلغ الأكبر، فإنّ معظم الناس سوف يختارون الحصول على المبلغ الأقل 100$ وليس 110$ بعد يوم واحد.
وتسمَّى هذه الظاهرة السلوكية بـ «الحسم المتصاعد مع امتداد الزمن»، وهو تحيز نفسي آخر نمتلكه جميعاً. يوضح الشكل 7.1. أننا تلقائيون على المدى القريب وصبورون على المدى البعيد. وأطلق عليه هذه التسمية عالم النفس

الأمريكي ريتشارد هيرنشتاين. وأظهرت أبحاثه أن معدل حسم العائدات المتأخرة تتناقص كلما ازدادت مدة التأخير. كما يبين الشكل 7.1:



الشكل 7.1: الخصم المتصاعد



وذلك يفسر لماذا كان من السهل أن نقع في فخ النصب والاحتيال المالي. وتفضيلنا للعائدات العاجلة هو مزيج من عدة عوامل بشرية. البشر عجولون بطبيعتهم و يكرهون المخاطرة.

وطبيعة الإنسان العجولة تفسر بشكل كبير سبب النجاح المالي لمنظومة تسديد الدين القصير الأجل (مثل خطة اشتري الآن وسدد فيما بعد –دون فائدة). بالإضافة إلى أنه ليس هناك أي تأكيد على أن الأشياء المعروضة للبيع اليوم ستكون متوافرة غداً – على أي حال من يريد الانتظار «للمحافظة» على سعر الشراء؟

هناك طريقة أخرى للنظر إلى الخصم المتصاعد: من خلال منظور العوائد المؤجلة. وهذا يعني أننا نميل نحو «الحاضر»، وأن الانتظار للحصول على مكافأة إضافية يتعارض تماماً مع طبيعتنا. على أي حال إن الخصم المتصاعد يمكننا من رؤية المكافأة التي تنتظرنا من خلال التعامل بالنهج طويل الأجل مع المال الذي - وهو الاستثمار.

استخدم الاقتصادي الأمريكي ديفيد لايبسون مفهوم الخصم الزائد لتبرير سبب امتلاكنا لبطاقات ائتمان كبيرة أو أرصدة قروض شخصية بمعدلات فائدة مرتفعة مع نمو ثروة ما قبل التقاعد (معاش التقاعد) بمعدلات فائدة منخفضة. وقد أظهرت دراسة لايبسون أن السبب هو أننا في عقلنا الباطن ننظر إلى التقاعد على أنه مازال بعيداً جداً. وحتى أولئك الذين هم على بعد خمس سنوات فقط يعدونها مدة طويلة جداً. كما أثبتت الدراسات والاستبيانات المبنية على نتائج دراسات العالم لا ينسون أن الكثيرين يكونون مسرورين بعائدات صغيرة (بسبب حسومات استعجالها) أكثر من عائدات أكبر سيحصلون عليها في المستقبل البعيد.

وذلك مدعاة للتأمل وربما علي تصحيح ما ذكرته سابقاً والقول: «البشر بطبيعتهم عجولون على المدى القصير وصبورون على المدى البعيد».

وهذه الفكرة مهمة جداً من وجهة نظر الاستثمار والحرية المالية. فهي توحي بأننا في مرحلة ما سنتوجه إلى الاستثمار

بدلاً من أخذ أرباح آنية. كما أنها تبين أننا ندرك أن الأرباح المستقبلية التي نحتاج إليها يمكن أن تكون واقعية وقابلة للتحقيق إذا صبرنا.

قانون حساب الفائدة

دعونا ننظر إلى عامل الزمن من وجهة نظر الاستثمار والمال والدين لنعلم العلاقة بينها.

هناك عبارة دارجة في أوساط المستثمرين تقول « الأهم هو الوقت المستغرق في السوق وليس توقيت السوق» وهي صيغة مختصرة للإشارة إلى أن طول الزمن في السوق هو أكثر فعالية في بناء الثروة من محاولة توقيت السوق لاغتنام الفرصة المناسبة للاستثمار». وقد أظهرت أبحاث أسواق المال أنه كلما كانت فترة الاستثمار أطول كانت العائدات المتراكبة أكبر. مقارنة مع مراقبة السوق وتوقيته لمعرفة الوقت الأفضل للاستثمار.

ولعلَّ أهمَّ معرفة نكتسبها في علم الرياضيات هي الفائدة المركبة. وليس هناك أي معرفة أخرى مهمة ولها تأثير مباشر في سلامة تصرفاتنا المالية وحريتنا في التعامل مع المال.

وهناك فارق تقني بين الفائدة البسيطة والفائدة المركبة- الفائدة البسيطة تحسب على رأس المال الذي استثمرناه. بينما الفائدة المركبة تحسب على رأس المال + فائدة فترات الاستثمار السابقة التي أضيفت إليه حسب القانون التالي:

A = P (1 + r/n) nt

حيث:

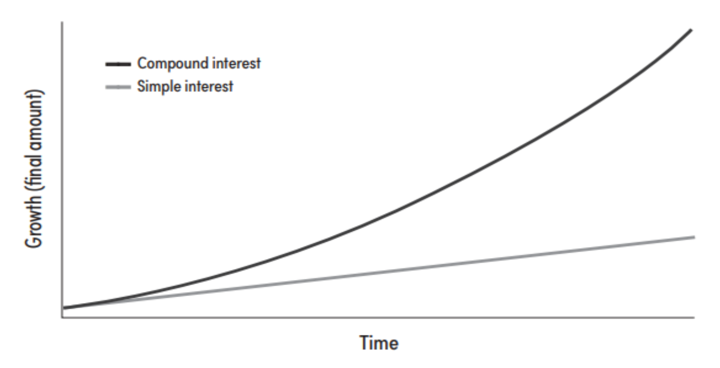
A = المبلغ النهائي للاستثمار، P= رأس المال، r= معدل الفائدة

n = عدد المرات التي أضيفت فيها الفائدة خلال فترة الاستثمار

t = عدد فترات الاستثمار

والشكل البياني التالي يوضح ذلك.

الشكل 7,2: الفائدة البسيطة مقابل الفائدة المركبة



ولدينا هنا مثال على الفائدة المركبة. لنفترض أن المبلغ البدائي للاستثمار هو 10000$، ونضيف إليه فقط عائدات الفوائد على مدى سنوات الاستثمار على فرض أن معدل الفائدة هو 5%. ففي نهاية السنة العاشرة لاستثمار

مركب الفائدة ستصبح قيمته 16,289 $،وبعد 30 سنة من الاستثمار ستصبح قيمته 43,219$، ويظهر هذا المثال كيف يمكن للفائدة المركبة أن تؤدي إلى نمو هائل في الثروة على المدى الطويل، حتى في حالة الحصول على عائد بسيط. كما في الجدول 7.1.

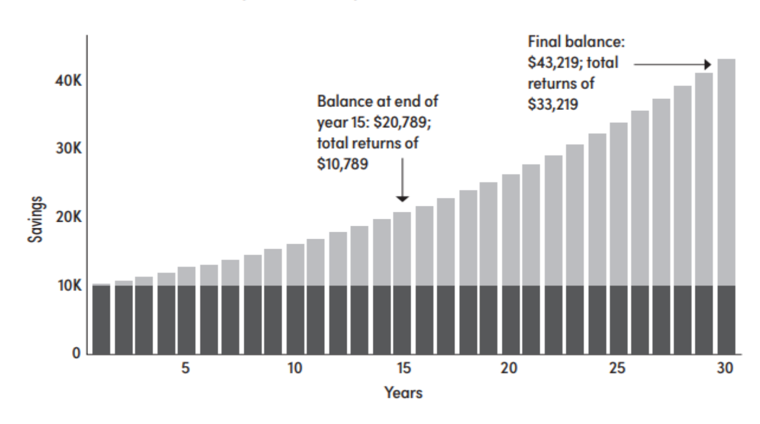
الجدول 7.1: العوائد المتراكمة – 10،000 $ مستثمرة لمدة 30 عاماً بارتفاع 5 في المئة من العائد السنوي

العام	المبلغ الأساسي في بداية السنة	الرصيد السنوي النهائي
1	$10,000	$10,500
2	$10,500	$11,025
3	$11,025	$11,576
10	10 $15,513	$16,289
20	20 $25,270	$25,533
30	30 $41,161	$43,219

وفي المثال نفسه يمكننا أن نرى في الشكل التمثيلي 7.3 أن تراكم العائدات بطيء في البداية. ولكنه مع الزمن يبدأ بالتسارع بشكل كبير جداً. وبعد 15 سنة على سبيل المثال ستصبح العائدات $20,789 وهي أكبر من ضعف الاستثمار البدائي وفي نهاية سنة 30 يصبح مجموع الاستثمار 43,219 $والعائدات الاجمالية

تصبح 33,219 $،أي أن الاستثمار الأولي تضاعف عدة أضعاف فقط بالانتظار وترك الفائدة المركبة تفعل فعلها.

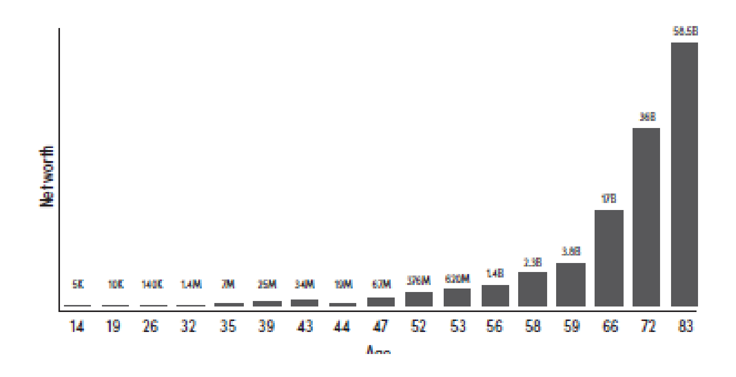
الشكل 7.3: العوائد المتراكمة - 10,000 $ مستثمرة لمدة 30 عامًا بعائد سنوي 5 في المائة



ولا يمكن إنكار القيمة التي نحصل عليها من استخدام الفائدة المركبة، وقد وصفها العالم ألبرت أينشتاين على أنها «الأعجوبة الثامنة في العالم - وأقوى قوة في الكون ".وربما يعدُّ علماءُ الفيزياء الفلكية أن الجاذبية أقوى من الفائدة المركبة ولكن عندما يتعلق الأمر بالاستثمار فالفائدة المركبة هي الأقوى. وهي ذات قيمة بالغة.

استخدم المستثمر الأسطوري وورن بوفيت «الفائدة المركبة» وهو من أعظم المستثمرين في العالم، بشكل كبير - ويوضح الشكل 7.4 ثروة بوفيت الشخصية من خلال رسم

بياني لنمو ثروته خلال حياته. ستلاحظ أن معظم النمو قد حدث في الجزء الأخير من الفترة الزمنية. ويبلغ بوفيت الآن التسعينيات من عمره، وقد بدأ الاستثمار عندما كان في الرابعة عشرة من العمر.



ولا شك أن السيد بوفيت شخص استثنائي. وهو أحد أكثر المستثمرين الذين تناولتهم الدراسات المالية في التاريخ. وكانت رسالته في طريقة تعامله مع المال بسيطة ويحاول الملايين من البشر تقليد نهجه في الاستثمار. وأساس استراتيجيته وفلسفته في الاستثمار، هي أنه لا يجب أن تولي أهمية لما يعتقد شخص آخر فيما سيفعله سوق المال، بل يجب التركيز على توقعات أسهم الشركات فلا أحد يمكنه التنبؤ بالأسواق بدقة. بينما التركيز على تطور الشركات وأدائها ومقدرتها على التفوق على منافساتها، يجعل لديها المقدرة على التمسك بأسهمها على المدى البعيد. وهي سياسة استثمارية برهنت على صوابها باستمرار.

وتجدر الإشارة هنا إلى أن مسار بوفيت الاستثماري هو نهج لكثير من المؤسسات وليس نهجاً فردياً فشركة الاستثمار «بيركشاير هاثاوي» هي امتداد لطريقة استثماره وملايين المستثمرين يشترون أسهمها بسبب ذلك.
ومع ذلك عليك أن تحذر من أن يبلغ إعجابك بهذا الشخص إلى حد العبادة له، فهو مجرد شخص نادر الوجود في عالمنا البشري ويستحق كل التقدير والدراسة والتقليد. ونحن ندرك أن ما أنجزه يمكن أن يكون مستحيلاً بالنسبة إلينا. ومن السهل الحديث عن فترة استثمار طويلة كما في حالة بوفيت (30 أو 40 أو 80 سنة) ولكن في الواقع، إنّ المستثمرين الذين يتبعون نهج بوفيت هم فئة قليلة. إنَّ تأخر العائدات وطبيعة شخصيتنا المالية وتحيزاتنا الثقافية تشعرنا بأنها فترة طويلة جداً لا يمكن تحملها.

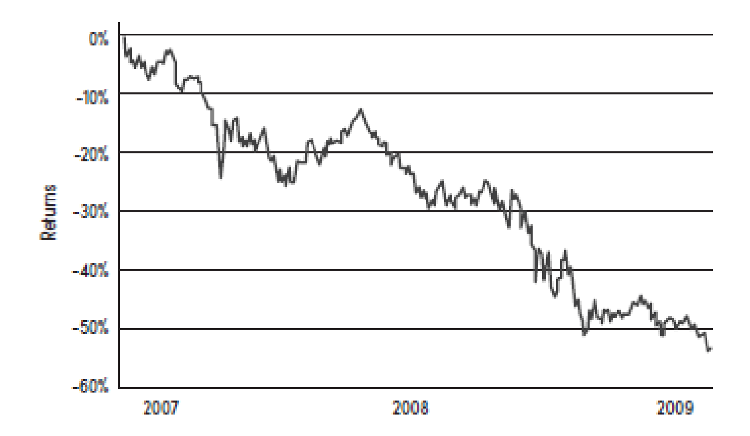
كما يجب أن نلحظ أن ما حققه بوفيت هو ما أراد تحقيقه منذ عمر 14 سنة وكانت هذه الإنجازات هي أهدافه منذ ذلك الوقت، وعمل بدأب وحكمة على تحقيقها. ولكن على الأغلب أن أهدافك في الحياة تختلف عن أهداف بوفيت فلا تقع في فخ المقارنة. ويمكنك دراسة استراتيجياته وتصرفاته المالية ولكن ركز على ما تريد تحقيقه أنت وعلى تطلعاتك في الحياة.

الزمن كفيل بشفاء كل شيء

من أخطر الأخطاء التي يرتكبها المستثمرون الحديثون

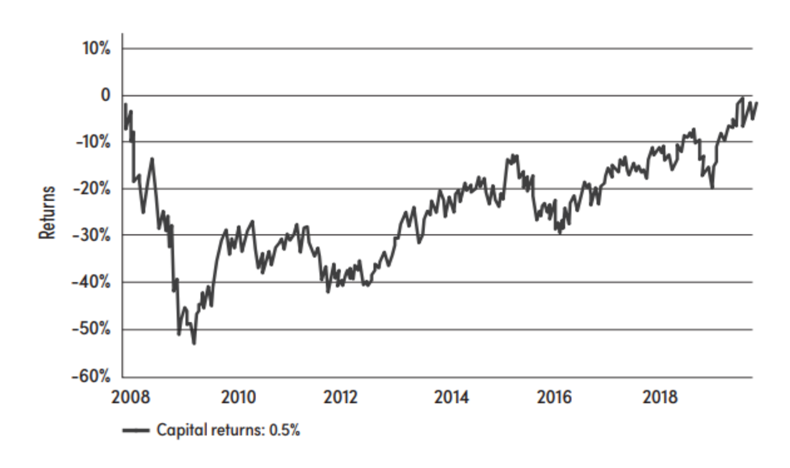
هي عدم فهمهم أن مرور الزمن يعافي الخسارة التي تسببها الفائدة المركبة. فيصيبهم الهلع من تعرضهم للخسارة ولا يعطون استثمارهم الوقت الكافي للنمو. وهنا يجدر التنبيه إلى أنه عندما نتكلم على الأصول النامية مع الزمن (الأسهم والعقارات) نتكلم على فترات زمنية 5 سنوات أو أكثر ومن الأفضل حتى الآن الاستثمار لمدة سبع سنوات على الأقل. وسأعرض عليكم هنا قصة مستثمر استرالي سيئ الحظ. ففي اليوم الأول من نوفمبر 2007 قرر المستثمر شراء أسهم من سوق: ASX 200/S&P وعندها بدا له أن السوق جيد إذ إنه ارتفع بنسبة 125% خلال السنوات الأربع السابقة. وفي اليوم التالي تراجع السوق وأبدى المستثمر تفهماً لذلك ظناً منه أن ذلك ليوم واحد. لكن السوق تراجع خلال الشهر الذي تلاه واستمر في التراجع وفي نهاية عام 2007 خسر المستثمر 7.5% من قيمة استثماره. وما لم يعرفه المستثمر في ذلك الوقت أنه اشترى أسهم S&P/ASX 200 عند أغلى قيمة لها وأن الأزمة المالية العالمية قد بدأت. واستمر هبوط السوق حتى 6 مارس 2009 أي بعد استثمار الشخص بحوالي 15 شهراً. وأصبحت قيمة الاستثمار عندها 54% أقل مما كانت عليه يوم 1 نوفمبر 2007 كما يوضح الشكل 7.5

الشكل 7.5: المستثمر الأسوأ حظاً 2009-2007



وسيحتاج المستثمر الأسوأ حظاً إلى 12 سنة ليستعيد رأسماله ويعادل الخسارة من دون نمو في رأس المال كما يبين الشكل 7.6:

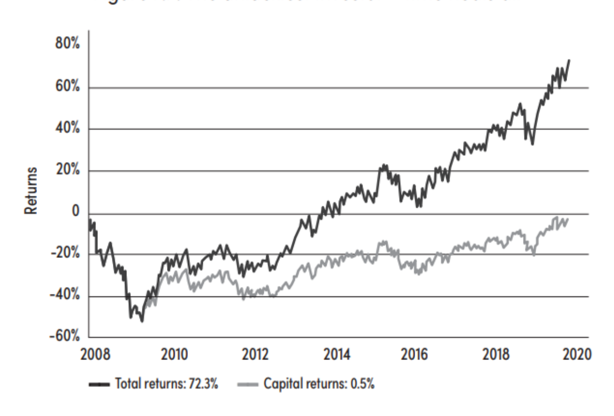
الشكل 7.6: المستثمر الأسوأ حظاً 2020-2007.



وتعد هذه المدة الزمنية الطويلة كافية لإحباط أي مستثمر، فحتى أفضل المستثمرين لن يتحملوا مرور 12 عاماً من دون حدوث أي نمو في رأس المال. هذا النوع من الحالات هو ما يجذب انتباه معظم الناس، حيث تبدأ بعض التحيزات مثل: تجنب الخسارة والانتباه والقلق بالسيطرة على العواطف المرتبطة بسيناريو الخسارة.

لكن هذه الحالة تتجاهل القاعدة الحسابية الأساسية للفائدة المركبة. فمؤشر سوق المال الأسترالي S&P/ASX 200 هو السوق الذي يدفع أعلى عائد للأسهم على وجه المعمورة. ولأن المستثمر كان يحصل على أرباح أسهمه خلال فترة 12 سنة ويعيد استثمارها بالفائدة المركبة (رأس المال والدخل الذي يأتي من الفوائد) فالوضع لم يكن بذلك السوء كما يدل الشكل 7.7.

الشكل 7.7: المستثمر الأسوأ حظًا - الوقت يعوض الخسائر



وفي تلك الحالة فإن المستثمر لم يعد المستثمر الأسوأ حظاً، فقد حالفه الحظ قليلاً، وتمكن من استرجاع استثماره الأولي في منتصف سبتمبر 2013 وربح 75% اضافية بحلول 28 نوفمبر 2019 - وهو التاريخ نفسه الذي انتظره. وهنا دليل على أهمية عائدات الفائدة المركبة وعلى انتظار مرور الزمن الذي يداوي جميع الجروح. وهذه الحالة التي هي مثال على ملايين حالات الاستثمار ليست محصورة بسوق المال الاسترالي فهناك حالات مشابهة في كل البلدان المتطورة على وجه المعمورة.

وهناك عدة أسئلة ينبغي لك أن تسألها لنفسك: هل يمكنك تحمل الخسارة المبدئية؟ هل كان يمكن لتحيزك إلى تجنب الخسارة أن يتغلب على فهمك المنطقي في أن النمو المركب سوف يعادل الانخفاض الأولي في نهاية المطاف؟

مرة أخرى، لست الوحيد الذي يفكر في طريقة سلبية إذا تعرض للخسارة، فحتى المستثمر الأكثر خبرة سيفكر بالطريقة نفسها. هناك بعض الاستراتيجيات والعادات التي يمكنك استخدامها للتعامل مع هذه الموقف، وستُناقش في الفصول القادمة. ولكن في الوقت الحالي، عليك أن تدرك أن الوقت يعمل لصالحك عندما تستثمر.

الدين وتراكم الفائدة عليه ليس في صالحك

يمكن أن تعمل الفائدة المركبة لصالحك عندما تستثمر، ولكنها تعمل ضدك عندما تقترض.

ويعدّ القرض من أجل شراء منزل مثال كلاسيكي على الدين طويل الأجل، فلو اقترضت 500,000 $لشراء منزل بمعدل فائدة 2.24% وهو (متوسط معدلات الإقراض في بداية عام 2022) يدفع على فترة 25 سنة. فإذا التزمت بالحد الأدنى من التسديد المطلوب منك فإن مجموع ما تدفعه في نهاية مدة القرض، هو 668,400 $أي بزيادة 33% على المبلغ الذي اقترضته. وذلك مبلغ كبير لأن الفائدة المركبة في حالة القرض هي لصالح الدائن، والأفضل أن تجعل دفعات التسديد أكبر مما يقلل من أثر تركيب الفائدة. فلو دفعت 5$ إضافية في اليوم (ثمن فنجان قهوة على الماشي) لانخفض مبلغ الفائدة 15,400$، كما أن الاستثمار في العقارات له ميزة كبيرة، وهي أن قيمة منزلك ستزداد بعد فترة 25 سنة. ولو اقترضت لشراء ممتلك آخر غير العقار فغالباً ما تتناقص قيمته مع الزمن. وذلك يعني أنك دفعت مبلغاً إضافياً لشراء الممتلك (بسبب الفائدة على القرض الذي استعملته للشراء) ويمكن أن يفقد قيمته كلياً مع مرور الزمن، فقبل الاقتراض لشراء ممتلك تتناقص قيمته مع الزمن عليك أن تسأل نفسك هل هو يستحق هذه التضحية؟

وهذا يعني أنك لم تضف مبلغاً كبيراً إلى سعر الشراء عن طريق تمويله بالدين فقط، بل حالما تقوم بسداد الدين، ستجد الأصل الذي اشتريته، قد فقد قيمته أو ربما وصل

إلى قيمة قريبة من الصفر. لذلك قبل قيامك بتمويل عملية شراء تنخفض قيمتها بالدين، يجب عليك أن تسأل نفسك: هل سيكون هذا الأمر يستحق هذه التكاليف؟

الفائدة المركبة يمكن أن تعمل لصالحك أو ضدك، وتحديد ذلك يعتمد على كيفية استخدامك لها. فمن المهم استخدامها بحكمة وفهم المخاطر المحتملة والمترتبة عليها.

لماذا يهتم بعضنا بالزمن أكثر من بعضنا الآخر

كيف تؤثر ثقافة المستثمر في التعامل مع الزمن؟

تؤثر الثقافة في مدى استعدادنا لاستغلال الوقت بشكل أفضل. وتفترض الدراسات الاقتصادية التقليدية أن الإنسان يتصرف بطريقة منطقية لا تأخذ في الحسبان الاختلافات الثقافية – وهي النماذج العقلية الفردية أو الجماعية التي تختلف بين ثقافات العالم. ونحن نعلم الآن أن هذا يحتاج إلى مزيد من البحث، حيث أن العقلانية ليست الطريقة الوحيدة التي نتخذ من خلالها القرارات. لذلك، من المهم دراسة تأثير الثقافة في تفكيرنا وسلوكنا فيما يتعلق بالاستثمار وإدارة الوقت.

أظهرت دراسة أجريت عام 2016 على مجموعة مختارة من 53 دولة حول العالم، لتحديد نسبة الصبر لدى المستثمرين. وقد سئل المشاركون أن يختاروا بين أخذ 3400$ في الشهر الحالي أو الانتظار إلى الشهر التالي وأخذ 3800$. فكان جواب 85% من المستجوبين هو الانتظار (بما فيهم

أولئك من العرق الجرماني الشمالي)، بينما كانت نسبة الذين اختاروا الانتظار من العرق الأفريقي 33%.
وبالتعمق في النتائج بالنظر إلى البلد الأم للمستجوبين يظهر أن 51% منهم اختاروا الانتظار، مما جعل استراليا في المرتبة 12 من حيث نفاد الصبر وكانت ألمانيا في المرتبة الأكثر صبراً حيث فضَّل 89% من المستجوبين الانتظار. وكان النيجيريون أقل الشعوب صبراً، إذ إنّ 8% منهم فقط فضلوا الانتظار. ما يعني أن تحيزاتنا الشخصية نحو عدم الصبر والرضا قصيرة المدى وأن القيم تتأثر بثقافتنا. وهذا يمكن أن يكون وفقاً لتجارب الحياة ومستوى التعليم ونشأة الشخص ومركزه الاقتصادي-الاجتماعي وجميع العوامل الأخرى التي تصيغ نظرتنا إلى المال.

فثقافة الشخص تلعب دوراً كبيراً في تحديد تعامله مع أسرته وأقاربه والجيران والأصدقاء والزملاء وغيرهم، وهذا لا يعتمد فقط على التحيز العاطفي والمعرفي الذي يتمتع به كل شخص، بل يعتمد أيضاً على كيفية تعريف ثقافتك لهذه العلاقات. إضافة إلى الدور الكبير الذي يلعبه المال في ذلك. وهذا ما سنتناوله في الفصل القادم.

تساؤلات:

- كيف يتماشى مفهوم الحسم مع وجهة نظرك وسلوكك المالي؟
- ما الدروس التي تتعلمها من قصة المستثمر سيئ الحظ؟
- هل أدهشك ترتيب الاستراليين بما يتعلق بصبرهم الاستثماري؟ وإذا كنت من ثقافة أخرى - كيف يمكنك الاستفادة من تلك المعلومة كي تتبنى فهماً أفضل لعلاقتك مع الصبر؟

الفصل الثامن

ثقافة المال

جمال العالم في تنوع البشر

تعد ثقافة التّمويل من الثقافات البشرية الحديثة والمهمة، والتي أثارت الكثير من الجدل.

ويقول الفكر الاقتصادي والتمويلي التقليدي: إن جميع البشر ينظرون إلى أهدافهم المالية بالطريقة نفسها. وبذلك فإن هناك مقاربة واحدة طويلة الأمد للأمور المالية تناسب جميع البشر! لكننا ندرك أن ذلك غير صحيح. كما ندرك أن لثقافتنا أثراً كبيراً جداً على نظرتنا للأمور وعلى معتقداتنا وعلاقاتنا مع الآخرين، وأن سلوكنا المالي له دور مهم فيها.

فدعونا نذكر بعض الأمثلة على اختلاف السلوك المالي لدى بعض الثقافات. فنسبة الادخار في العائلات الصينية هي أعلى من مثيلاتها في بلدان أخرى. والتعليل الصحيح لذلك هو أن ثقافة الصين في سياسة إنجاب طفل واحد في كل عائلة. ما يعني أن الأسرة تحتاج إلى مال أقل لتربية طفل

واحد وإلى مال أكثر فيما بعد عند التقاعد لوجود عدد أقل من الأولاد يمكن الاستناد إليهم مالياً.

وفي ألمانيا هناك مثل «النقود لا تغرق». فمن المعروف أن الألمان يستعملون العملة النقدية بكثرة. وقد أظهرت دراسة للبنك المركزي الأوروبي أن الألمان يستعملون المال النقدي بمقدار الضعف مقارنةً بالشعوب الأوربية الأخرى لدفع ثمن مشترياتهم. وهم أقل شعوب أوروبا استعمالاً لبطاقة الائتمان لتسديد الديون الشخصية. والتفسير الثقافي المالي لذلك هو الذكريات التاريخية الجماعية لفترة التضخم الكبير في فترة جمهورية فايمر وما رافقها من اضطرابات.

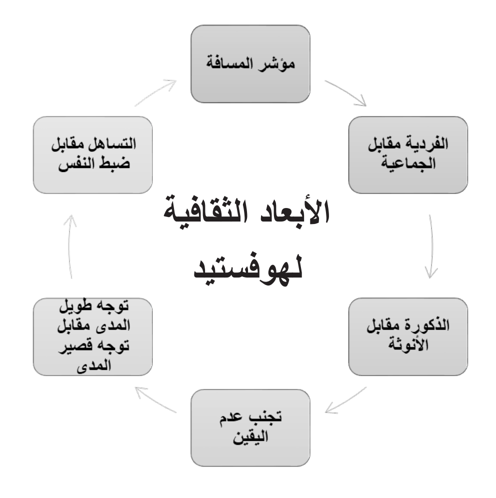
في الهند - الذهب هو مؤشر الثروة والنجاح. وهو أساسي في كثير من الطقوس التقليدية وفي تبادل الهدايا. وبالتالي تعرف الهند بأنها من أكثر بلدان العالم طلباً للذهب. وتجاريها الصين في ذلك.

تعريف الثّقافة:

ليس هناك طريقة واحدة لتعريف الثقافة. فهي متنوعة ومرنة ومتغيرة باستمرار. وهي في الوقت نفسه تقليدية ومتطورة ومحلية وعالمية وهي خاصة وشاملة - كل ذلك في الوقت نفسه. وقد حاول كثيرون تعريف الثقافة ومنهم عالم الاجتماع الهولندي غيرت هوفستيد أحد مؤسسي السيكولوجيا الثقافية. وقد عرّف هوفستيد الثقافة بأنها

«برمجة جماعية للعقل البشري تتجلى في قيم مجتمع من المجتمعات أعرافهم وفي طقوسهم ورموزهم». وما يقوله هذا التعريف إننا نتخذ قراراتنا ونكتسب تحيزاتنا من مجموع ستة من العوامل الاجتماعية والأعراف. ويبين الشكل 8.1 هذه العوامل.

الشكل 8.1: الأبعاد الثقافية الستة الخاصة بهوفستيد



وللتوضيح نذكر كيف عرف هوفستيد كلا من هذه العوامل:

- **مؤِّشر مسافة القوة:**

— عالي: يدل على ارتباط كبير بالتسلسل الهرمي للسلطة، إذ إن لكل شخص مكانته ولا تحتاج القرارات الإدارات العليا إلى تبرير.

- منخفض: يسعى الناس إلى المساواة في توزع السلطة. لأن فقدان هذه المساواة يتطلب تبريراً للقرارات لعدم وجود سلطة عليا.

- **التساهل مقابل ضبط النفس:**

- التساهل: يُعرّف هذا البعد على أنه المدى الذي يحاول فيه الناس التحكم في رغباتهم ودوافعهم مثل: الاستمتاع واللهو.
- ضبط النفس: (والمقصود بضبط النفس) المجتمع الذي يقمع إشباع الاحتياجات وينظمها عن طريق الأعراف الاجتماعية الصارمة.

- **التوجه بعيد المدى مقابل التوجه قصير المدى**

- البعيد المدى: هو تشجيع براغماتي على التوفير وبذل الجهود في اعتماد التعليم الحديث كوسيلة للاستعداد للمستقبل.
- القصير المدى: يحاول الحفاظ على التقاليد والأعراف العريقة بينما ينظر إلى التغيير المجتمعي بعين الريبة.

- **الذكورة مقابل الأنوثة**

- الذكورة: يمثل الجانب الذكوري لهذا البعد النظر لمقاييس النجاح على أنها الإنجاز والبطولة والحزم

والمكافآت المادية.

- الأنوثة: يمثل الجانب الأنثوي لهذا البعد النظر لمقاييس النجاح من خلال العلاقات الاجتماعية والتعاون والتواضع والاهتمام بالضعفاء وجودة الحياة.

• **تجنب عدم اليقين**

- مستوى عالٍ: تحافظ البلدان التي لديها مستوى عالٍ من تجنب اليقين في المعتقدات والسلوكيات الصارمة ولا تتسامح مع السلوكيات والأفكار غير التقليدية.
- مستوى منخفض: تحافظ البلدان (ذات المؤشر المنخفض من تجنب عدم اليقين) على تسامح أكبر نحو قواعد السلوك غير المنضبط، إذ إن المهم أكثر هو الممارسات وليس المبادئ.

• **الفردية مقابل الجماعية:**

- الفردية: يمكن تعريف الجانب العالي من هذا البعد، المسمى بالفردية، على أنه تفضيل لإطار اجتماعي غير مترابط.
- الجماعية: تمثل تفضيلًا لإطار عمل متماسك بإحكام في المجتمع.

إن هذه الأبعاد الستة تقع على خارطة معرفة موقع المجتمعات من كل مبدأ وعكسه، ويلاحظ أن هذه الأبعاد

الستة متشابكة ومتداخلة. فمثلاً الفردية والتسامح مع عدم المؤكد والذكورة متداخلة في أفكارها وكذلك الأمر بالنسبة إلى الأنوثة والجماعية والقيود المفروضة على الأفعال.

وعلى مر الزمن استعملت هذه الأبعاد في تجميع المجتمعات جغرافياً - فصنفت شعوب شرق آسيا على أنها جماعية إذ يعدّ الفرد عنصراً في مجموعة أكبر. بينما في المجتمعات الفردية مثل أوروبا الغربية وأستراليا والولايات المتحدة حيث القيم والإنجازات الفردية أهم من تلك الموجودة لدى المجتمع ككل. على أن هذا التصنيف مبسط للغاية فهناك ثقافات في أوربا ميالة إلى الجماعية وكذلك هناك بلدان في آسيا أقرب إلى الفردية.

وذلك يشير مرة أخرى إلى أن ثقافة المال كمفهوم مدعاة للجدل. لكنه يثير بعض التساؤلات المهمة حول السلوك المالي للشعوب وتنوعها وتوجهاتها. وهذا يعيدنا إلى التحيز السلوكي الذي بحثناه سابقاً وهو «تجنب الخسارة». ولكن هذه المرة من خلال بعده الثقافي.

تجنب الخسارة

في دراسة قام بها خبراء التمويل السلوكي الألمان:

الدكتور ثورستن هينز والدكتور مي وانج والدكتور مارك أوليفر ريجر عام 2010، إذ نظروا إلى المخاطرة والتحيز السلوكي لحوالي 7000 مستثمر في 53 بلد حول العالم. فوجدوا ارتباطا مهماً بين الفردية

ومؤشر المسافة والذكورة مع تجنب الخسارة.
وهذا مفهوم تماماً لأن الثقافات التي تمجد الفرد تميل أكثر إلى تطوير الذات والاستقلال الشخصي. أي أن المستثمرين يقدرون قيمة ما يملكون (الاستثمارات) ويحرصون عليها. وبالمقابل يتبنى المستثمرون في المجتمعات الجماعية نظرة جماعية للاستثمار ويكونون قادرين على استيعاب الخسارة. وغالباً ما يدعمون الفرد عند تكبده الخسارة مما يجعله أقل تخوفاً منها.

وأرى شخصياً أن هذا الأمر مثير للاهتمام ويقع في صلب ثقافة المال. وعلى سبيل المثال لنلق نظرة على ثقافة المال لدى «عائلات» بلدان البحر المتوسط، وأعني بالعائلة الامتداد إلى ابن العم وابن الخالة و .... فكتلة المال في العائلة تستعمل لمساعدة جميع أفرادها عند الحاجة. فعندما يحتاج الفرد إلى وديعة لشراء منزل تقوم العائلة بتوفير ذلك، وعندما يحتاج إلى ترميم المنزل يسارع كل من أفراد العائلة إلى المساهمة بما يملك من مهارات لتخفيض نفقات الترميم. وعندما يرغب أحدهم في الدخول في عمل تجاري تقدم الأسرة الدعم المالي لذلك.

وهذه الثقافة المالية ليست مقتصرة على شعوب البحر المتوسط، ففي أمريكا اللاتينية هناك شيء مماثل يعرف باسم «تاندا Tanda» وهو شكل من أشكال الصناديق التعاونية في المجتمع. حيث يدخر فيه كل من أفراد المجموعة مبلغاً

من المال يضاف إليه كل شهر أو كل أسبوع أو كل سنة. ويتناوب أفراد المجموعة على تحصيل مبلغ الصندوق كل بدوره حسب الترتيب المتفق عليه. وهناك شيء مماثل في جنوب أفريقيا يسموه «Stokvels » . إنه يوضح كيف يمكن للثقافة الجماعية أن تؤثر بشكل إيجابي في علاقة الجميع بالمال.

وهذا يعيدنا إلى تأثير «تجنب الخسارة» في الثقافات المختلفة - ففي الثقافات الغربية نرى النقيض- حيث إن امتداد العائلة غالباً ما يصل إلى الأم والأب فقط ويكون مبلغ الوفر في الصندوق أقل وبالتالي يكون الشعور بالخسارة أقوى وآثاره أكبر على حياة الأسرة.

مؤشر المسافة - ترتيب الشخص في سلطة اتخاذ القرار

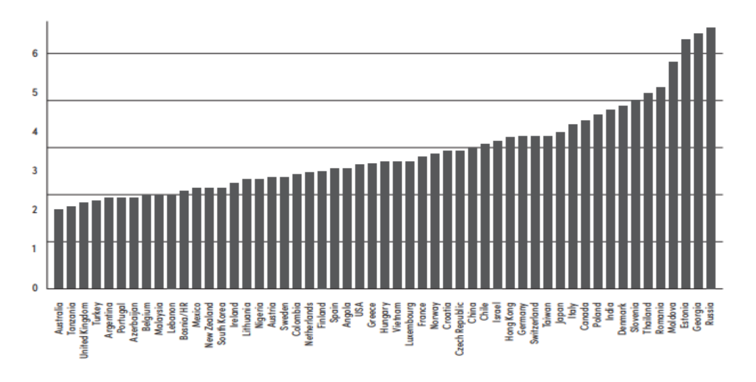
سنقوم الآن بدراسة هذا البعد بشكل أعمق، حيث قام هوفستد بقياس مؤشر المسافة القوة من 0 إلى 100. وكلما زادت المسافة، أصبح المجتمع أكثر صرامة في اتخاذ القرارات المالية وكلما ازداد في تثبيط الحزم والعاطفة.

وبالنظر إلى ذلك من وجهة نظر التمويل الثقافي فإذا كان المؤشر مرتفعاً (أي أنه يحتوي على مسافة قوة عالية)، فمن المرجح أن يشعر الفرد العادي بالعجز بشأن الخسارة. لذلك، كلما زادت مسافة القوة في الثقافة، ارتفع مستوى تجنب الخسارة لدى الناس في تلك الثقافة.

الشكل 8.2 يبين الاختلافات في تجنب الخسارة بناء على مؤشر. أي أن المستثمرين من البلدان التي تلتزم بالترتيب الهرمي في العائلة يكونون أكبر تأثراً بخسارة المال.

الشكل 8.2: الفروق الدولية في المستثمر- تجنب الخسارة على أساس مسافة القوة

Figure 8.2: International differences in investor loss aversion based on power distance

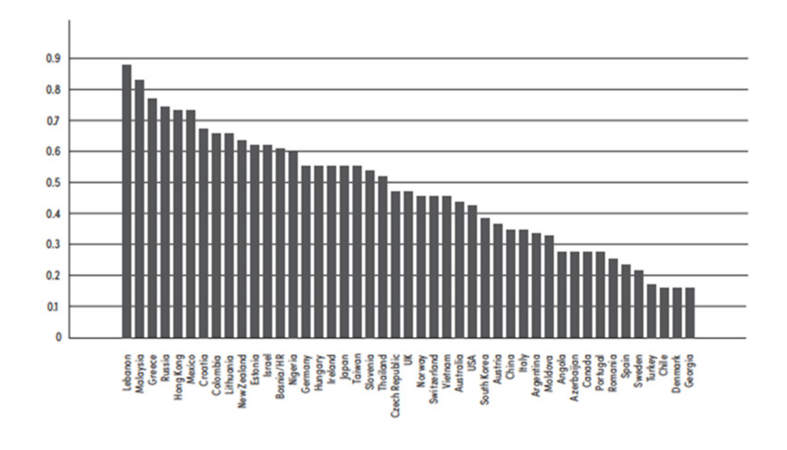


إن الأمر المثير للاهتمام هو الثقافة التي تظهر على سلوكنا بعد حدوث الخسارة. وقد تم ذكره في الفصل الثالث من خلال الدراسة التي قام بها كل من الباحثين كانهمان وتفرسكي، والتي وجدت أن الناس سيأخذون 900 دولار بطريقة مضمونة بدلاً من الحصول على 1000 دولار ونسبة الاحتمال فيها 90 في المئة مع احتمال وجود 10 في المئة من فقدان كل شيء. وقد أكدت الدراسة التي قام بها هنز ووانغ وريجر التي ذكرناها سابقاً في هذا الفصل، أن جميع

الثقافات تميل إلى تعويض الخسارة بمخاطرة أعلى بحيث لا يوجد اختلافات إحصائية بين الثقافات حول ما يجب القيام به للحصول على «تسوية»، كما أن كل الثقافات المُختبرة ستخاطر في محاولة استرداد الخسائر مهما بلغت المخاطرات. وقد أطلق بعض الباحثين على ذلك عبارة « فَلَنسَعَ لمعادلة الخسارة». والشكل 8.3 يظهر البلدان التي تخاطر بمال أكبر لتجنب خسارة مؤكدة.



الشكل 8.3: البلدان التي تخاطر بمال أكبر لتجنب خسارة مؤكدة



هناك تشابه في سلوك المستثمر نحو الخسارة (ينطبق على جميع المستثمرين في العالم) وهو أنه إذا كان في الإمكان تجنب الخسارة فلا مانع أن ندخل في مخاطرة أكبر لتحقيق ذلك. ومن المؤسف حقاً أن ملاحقة الخسائر من الممكن أن يوصلنا إلى خسائر أكبر. ويجب علينا أن ندرك

أنه يشكل تحيزاً سلوكياً وثقافياً لنا جميعاً.

تجنب عدم اليقين:

وهو مقياس تسامح المجتمع مع الأمور غير المؤكدة والغامضة، وذلك يؤثر في نظرة الناس إلى الفترة الزمنية للاستثمار. فالثقافات التي تتجنب غير المؤكد بشكل كبير، تفضل عائدات سريعة (ولو أقل) على عائدات مستقبلية (أكبر). يؤثر تجنب عدم اليقين في آراء الناس مع الوقت. لماذا؟ الثقافات التي تحصل على درجات تجنب عدم يقين أعلى تميل إلى عدم التسامح مع الأوضاع غير المؤكدة. حيث إن المستقبل غير متوقع، فإن الثقافات ذات تجنب عدم اليقين المرتفع تميل إلى تفضيل المكافآت الفورية بدلاً من المكافآت المستقبلية.

ويعنى ذلك من الناحية المالية أن المستثمرين في تلك الثقافات يفضلون الاستثمار في الأسهم أو في الايداعات النقدية وليس في عائدات مستقبلية مثل عائدات المحافظ الاستثمارية المتنوعة. رغم أن التنويع في الاستثمار يمكن أن يعطينا على المدى البعيد عائدات أكبر وحرية مالية أكبر، وهو ما يفسر ميل اليابانيين للاستثمار في السندات المالية وفي الأوراق المالية ذات الدخل الثابت، نظراً لكون مؤشر تجنب عدم اليقين لها عالياً مقارنة مع المستثمر الأمريكي الذي هو أكثر ميلاً للاستثمار عبر سندات الائتمان ذات المخاطرة العالية.

تنشئة المستثمر المالية

كما هو الحال في تأثير ثقافة البلد الذي نعيش فيه، كذلك فإن ثقافة الأسرة التي نشأنا فيها لها تأثير في سلوكنا المالي. فالثقافات الأسرية تختلف كثيراً بطريقة صرف المال وادخاره والتعامل معه. وسوف أذكر قصة أمي في مسيرة استثمارها كمثال.

لم تناقش الأمور المالية في أسرتي مطلقا، كنت أعلم أن والديّ لديهما بعض المال، لكن لم يحدث على الإطلاق أن حضرت مناقشة في الأسرة حول مقداره؟ وكيف سيُنفق؟
إلى أن فقد والدي وظيفته وفقد أخاه بعد معاناته مع مرض قلبي، الأمر الذي أصابه بانهيار عصبي وأُسعف إلى المستشفى، وبقي فيه أكثر من ثلاثة أشهر. كنت أبلغ من العمر 16 سنة وشقيقتي 12 سنة، ولم نستطع إدراك حجم التغير الذي حصل عندها في أسرتنا. فالمال بين أيدينا أصبح أقل وكذلك الإنفاق تباطأ على الرغم من أن والديّ حاولا الإبقاء على عاداتهما المالية في الإنفاق، كأن شيئاً لم يحصل كي لا أشعر أنا وشقيقتي بتغير وضع الأسرة ونصبح تحت ضغط قلة المال وتلك كانت صفة من صفات ثقافة المال في أسرتي.

وأحدث ذلك الأمر تغييراً في علاقتي مع المال. ولعل ذلك يفسر لماذا تجنبت الدين وكنت حريصاً على أن أنفق فقط ما أملك، وكان الادخار بالنسبة إليّ شيئاً

مهماً. على الرغم من أن والدتي نشأت في منزل جدي (المستثمر الماهر) إلا أنه من الغرابة في ثقافة والدتي التي تعمل بمبدأ العيش مقتصداً ببساطة والعمل بكد وجد للاستمتاع بما تجنيه من مال. لكن مهارة جدي مع المال كانت مختلفة. فوالد والدتي كان ماهراً جداً في الاستثمار بأسهم شركات التجزئة. وقد اشترى أسهماً كثيرة منها في سبعينيات القرن الماضي وحتى أواخر التسعينيات.

توفي جدي عام 2017 عن عمر يناهز 93، وكانت لديه استثمارات في 25 شركة من أكثر شركات أستراليا موثوقية. وكان يجني مبالغ جيدة من المحافظ الاستثمارية في المحصلة. وقد أطلقنا عليه اسم «غرامبي» (هو لفظ عامي يستخدم في بعض اللهجات الإنجليزية للإشارة إلى الجد)

وإليكم الدروس التي تعلمتها من مسيرة غرامبي المالية:

- قام بالاستثمار على المدى الطويل.
- أعاد استثمار جميع المكاسب في معظم حياته العملية قبل أن يعتمد على الدخل في وقت لاحق من حياته.
- قام بالمشاركة في كل شيء اعتقد أنه سيزيد رأس ماله.
- قام باستثمار كل قطعة نقدية للحصول على عائدات مالية.

فقد كانت محفظته الاستثمارية أسطورية. وأصبحت منبهراً أكثر به عندما تعرفت إلى عاداته الاستثمارية. وهو

يراجع أوراقه التجارية في الاستثمارات، ومواظبته على قراءة صفحة الاستثمارات في الصحف لمعرفة وضع استثماراته.
وكنا نتداول في ذلك لساعات عدة، ويطلعني على ما فعل بالاستثمارات ولماذا؟ لقد تعلمت من تلك الحوارات كثيراً، وكانت بالنسبة إليّ أفضل من جميع الشهادات التي حصلت عليها. وعندما بدأت العمل في إدارة الاستثمارات كان يهاتفني لمعرفة رأيي في استثمار معين فكنت أجيبه «أنا من يحتاج إلى النصيحة منك، وليس العكس».
ومن اللافت للنظر ألا أحد من أولاده الأربعة توجه إلى عالم الاستثمار.

ولهذا عمدت إلى تشجيع والدتي على الاستثمار منذ وقت طويل حتى قبل أن أتخذ إدارة الاستثمارات مهنة لي. وكان لديها الكثير من الأعذار لتحجم عن ذلك مثل «لا أعرف كيف أفعل ذلك» أو «ليس لدي الوقت لفعل ذلك» أو «ليس لدي من المال ما يكفي ولا أستطيع تحمل خسارة قيمة المال الذي أملكه». كنت أشعر بالتردد الذي تعاني منه والدتي. ففي ثقافتها الأسرية لم تعتد الحديث عن المال أو الثروة أو الاستثمار وذلك في اعتقادي ما زاد في تمنعها للشروع بتجربة استثمار.
ولكن وباء كورونا كان له أثره في حياتها ومصدر دخلها، مما جعلها تتخطى تحيزها لعدم المغامرة وتدرك أن عليها فعل شيء ما للتعامل مع ظروفها الجديدة، فاتصلت بي قائلة:
«ساعدني لن أستطيع تأجيل هذا الأمر بعد الآن».

لن أخوض في عمر والدتي وديمغرافيتها، ولكنها في عمر يجعلها ترغب في زيادة ثروتها كي تستطيع الأخذ منها بعد 5 أو 10 سنوات مقبلة. كان في مقدورها أن تضيف 500$ شهرياً لاستثمارها الأولي كي تراكم العائدات منه. وتريد عملية استثمار بسيطة وسهلة الفهم فليس لديها الوقت للتدقيق في الوثائق لتحدد سوق المال أو الأسهم التي يجب أن تستثمر فيها.

بعد أن بدأت رحلة الاستثمار كانت سعادتها في فعل ذلك كبيرة. وأقرت بأن عملية الاستثمار كانت سهلة وأصبح لديها طمأنينة وراحة بال حول المستقبل ورأت أن الأمور تسير على ما يرام ولم يعد هناك وقت للتردد والتسويف.

وفي معظم الأحيان كانت تقول لي في حوارات بيننا « ليتك دفعتني لفعل ذلك قبل سنين» وأجيبها «لقد لاحقتك لتفعلي ذلك لمدة 17 سنة».

وما يدل عليه قرار والدتي بالاستثمار « مهما كان عمرك فالوقت ليس متأخراً أبداً لتبدأ رحلة الاستثمار»، ولا شك أن والدها سيكون سعيداً لو عرف بذلك. لقد جعلتني تجربتها أدرك عميقاً أن ثقافة الأسرة والتحيز السلوكي هما العائق الأساسي في تأخر والدتي في الاستثمار أكثر من اللازم.

وذلك هو السبب في كون ثقافة أسرتك مهمة بالنسبة إلى سلوكك المالي. ولقد بحثنا هنا جزءاً صغيراً جداً من ثقافة المال، وأعتقد أنَّ هذا الأمر سيحظى بالبحث والدراسات

المعمقة الكثيرة في السنوات القادمة. فهناك الكثير من الأسئلة التي تحتاج إلى أجوبة مثلا: هل العولمة واندماج الشعوب مع بعضها في مناطق جغرافية معينة سيعيد صياغة عاداتنا المالية؟ هل يمكن للثقافات المالية المختلفة للشعوب أن تتعايش وتنجح في الاندماج ببعضها؟ وربما يخبرنا الزّمن بذلك.

ومن وجهة النظر الشخصية يجب ألا يكون المال هو المحدد لشخصية الإنسان، ومع الأسف أن ذلك موجود لدى شريحة واسعة من المجتمع. وكذلك هو راسخ في أعراف كثير من الحضارات. وأن التصادم بين السلوك والمال وبين الحكم على الأمور والتميز بينها يجب أن نتفاداه ونسعى لتغييره.

ويبقى السؤال بأي منهما نبدأ التغيير، بالشخص أم بالمجتمع؟ وأنا أقول بالمجتمع لكن ذلك ليس بمقدور الفرد التحكم به. فالأسهل أن نبدأ على مستوى الفرد لنصل إلى تغيير العالم. فالجهل الجماعي قوة مضادة لا يستهان بها. أما على مستوى الفرد فيمكن للشخص التحكم بمصيره (إلى حد ما) والمساعدة المتاحة من قبل المجتمع والدولة غالباً ما تكون متاحة للأفراد وليس للمجتمعات. ولكن إذا استطاع شخص تحسين وضعه المالي ولو قليلاً ونقل المعرفة والخبرة إلى الجيل القادم فالتغيير الذي نرغب فيه حول إدارة المال سيتعمَّم.

تساؤلات:

- هل تستطيع تحديد العقبات والقيود على المال في ثقافتك؟ كيف تنظر ثقافتك إلى الخسارة والمقدرة وعدم التأكد؟
- ما الخصائص في الثقافات الأخرى التي يمكن أن تقيدك وتفيد مجموعتك؟
- هل تساعد ثقافة أسرتك، أم تعرقل علاقاتك مع الآخرين وانفتاحك وتكيفك مع المال والاستثمار؟

الفصل التاسع

شعور الخوف شعورٌ بشع لكننَّا نهواه

إنَّ تأثُّر الانسان بالخوف أعظم من تأثُّره بالدّليل التّاريخيّ

– جيرمي سيغل

جميعنا نهوى الأشياء الجميلة، وكما قال الشاعر الإنكليزي الشهير جون كيتس:

« **إنَّ أيَّ لمسة جميلة ستشعرنا بالبهجةَ إلى الأبد**» وهذا ليس فقط رأي الشعراء الرومانسيين فحسب بل اتخذ منه ستيف جوبز شعاراً لشركة Apple للحواسيب وهو «البساطة والجمال» في ابتكار وتصميم منتجات الشركة.

وقد أثبت العلماء أنه من الطبيعي أن ينجذب الإنسان إلى الأشياء الجميلة وينفر من الأشياء المخيفة والبشعة. وخلال العقد الماضي كشفت دراسات عديدة أجريت على عمليات مسح للدماغ عن حقيقة مهمة هي أن مجرد رؤية منتج جميل يحفز قسم الدماغ المسؤول عن حركة

اليدين، أي أننا نمد أيدينا لتناول الأشياء الجميلة بشكل عفوي. وهذه الظاهرة ليست حديثة، فقد أظهر البشر هذا السلوك نحو الأشياء الجميلة منذ آلاف السنين. ولقد أحب الفلاسفة القدماء المستطيل الذهبي الذي مدحه الرياضيون والفنانون على السواء. والمستطيل الذهبي هو مستطيل تحقق نسبة أطوال أضلاعه النسبة الذهبية وهي:

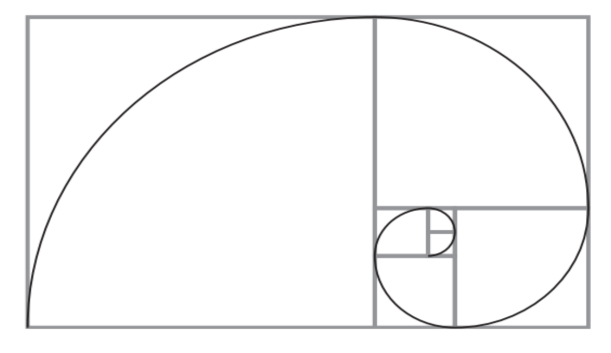
$$(a + b)/a = a/b = \varphi,$$

حيث a هو عرض المستطيل و a+b هو طوله.

ومن أهم خصائص هذا الشكل أنه إذا أُزيل جزءٌ ذو شكل مربع، فإن الشكل الباقي أيضاً يظل في تكوينه مستطيلاً ذهبياً. ومن الممكن تكرار هذه العملية بشكل لانهائي والحصول على الحلزون الذهبي. (كما في الشكل 9.1)

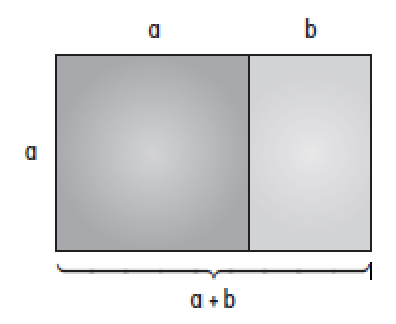
الشكل 9,1: المستطيل الذهبي

Figure 9.1: The golden rectangle



يعتبر المستطيل الذهبي شائعاً في معظم التصاميم الهندسية حولنا. تأمل شكل شاشة التلفاز أو شاشة الحاسوب المحمول أو بطاقة الاعتماد أو الأوراق النقدية (على الرغم من عدم وجود الكثير منها هذه الأيام). وبالفعل فإن أوراق العملة النقدية مدعاة للسرور في العقل الباطن. وحتى أن هذا الكتاب يشكل مستطيلاً ذهبياً أيضاً.

الشكل 9.2: رياضيات المستطيل الذهبي



وقد أُستخدمت تصاميم المستطيلات الذهبية في المباني الأثرية مثل: أهرامات الجيزة في مصر، البارثنيون، وكنيسة نوتردام، وتاج محل كما يمكن رؤيتها على وجه الموناليزا الشهيرة، وأيضاً في لوحة «خلق آدم» للفنان مايكل أنجلو حيث نرى فيها مستطيلين ذهبيين إلى جوار بعضهما بعضاً.

والخلاصة هنا: إن عقولنا تميل بشكل عفوي إلى الأشياء الجميلة.

الخوف من الأشياء البشعة

وبالمقابل برهنت الدراسات أننا نخاف الأشياء البشعة. فالخوف يحفز موقعاً آخر من الدماغ يدعى «أمغدالا Amegdala» مهمته الرئيسة تنبيه الجملة العصبية التي بدورها تقوم برد فعل الخوف وإطلاق بعض الهرمونات. ويطلق الجسم الكورتزول والأدرينالين فيرتفع ضغط الدم وتسرع ضربات القلب والتنفس. إضافة إلى ذلك يقوم بعكس اتجاه جريان الدم في الجسد بحيث يغذي الأطراف عوضاً عن تغذية الأعضاء المهمة في الجسد مثل القلب والكبد، لأنه من الممكن أن تهرب أو أن تدافع عن نفسك.

وإن الشيء المهم حول الخوف، هو أن رد فعل الإنسان عليه يختلف قليلاً من شخص إلى آخر. فبالنسبة إلى بعضهم أمثال البهلوانيين ومتسلقي الجبال وعاشقي أفلام الرعب هو شيء ممتع يتلذذون به. وبالنسبة إلى الآخرين فإن الخوف هو شيء مروع من البداية إلى النهاية مما يجعلهم يتجنبونه بشتى الوسائل.

ومن اللافت للنظر أنه في حالة الخوف يطلق جزء الجسم ما يعرف باسم «هرمون الدوبامين»، المعروف بهرمون السعادة. وهذا يفسر تحمس بعض منهم نتيجة الخوف أو عدم تحمسهم وفقاً لعلماء الفيزيولوجيا. وحتى فترة قريبة لم نكن ندرك كيف يساعد الدوبامين في تجنب الألم والخوف

وغيرهما من التحفيزات السلبية.

ويرجع السبب النفسي للخوف إلى الحفاظ على سلامة الإنسان، فهو وظيفة بيولوجية طبيعية في المخلوقات الحية. وعلى أي حال، يمكن أن يشكل الخوف معضلة إذا لم يعالج بالطريقة الصحيحة. وكما ذكرت سابقاً يستدعي الخوف رد فعل جسدي، وبما أن الإنسان يتمتع بقوى إضافية عندما يتعلق الأمر بالهروب، يتحول تدفق الدم إلى أجزاء من الجسم مهمتها الهرب، يكون تدفق الدم إلى مواقع الدماغ المسؤولة عن الهرب، أما الأجزاء العقلانية والمسؤولة عن اتخاذ القرار يتدفق لها الدم بشكل ضئيل، مما يجعل اتخاذ قرارات حكيمة والتفكير بوضوح صعباً للغاية. وذلك يفسر صراخنا المفرط عند رؤية أفلام الرعب أو عند مشاهدتنا شخصاً آخر إلى جانبنا يقفز ويصرخ لإخافتك. وفي كلا الحالتين لم يتمكن العقل من إدراك عدم وجود خطر حقيقي يهددنا.

هناك عدد قليل من الناس يستطيعون الجمع بين الخوف والمتعة أحدهم متسلق الجبال أليكس هونولد الذي تسلق من دون حبال واقية أو أي وسيلة سلامة أخرى صخور الكابيتان في منتزه يوسيميتي الوطني في شمال كاليفورنيا، وهي عبارة عن جدار صخري يبلغ ارتفاعه 975 متراً. وقد وصفه هونولد على أنه أكثر جدار مهيب على وجه الأرض.

وبفضل مهاراته وقوة محاكمته العقلية تمكن من التغلب على الخوف والاستمتاع بالتسلق في الوقت نفسه، وعُدّ أول شخص في التاريخ قام بذلك. وتعد تجربة هونولد من أفضل الأمثلة على أنه يمكن للعقل أن يكون مفتاحاً للحصول على النتائج.

وللتعامل مع هاتين الوظيفتين المتنافستين (الخوف والتشويق) نحتاج إلى ضبط قدرة عقولنا على التحكم بمشاعرنا، ويعدّ ذلك سهلاً من الناحية النظرية، لكنه عند التطبيق يختلف الأمر، لأن ردود أفعالنا على الخوف متنوعة بشكل كبير فليس هناك آلية واحدة تنطبق على جميع الحالات.

والآن بعد أن أدركنا كيف يؤثر الخوف والتشويق في ردود فعلنا الجسدية والعاطفية، دعونا نرَ كيف يؤثران في عالم الاستثمار وإدارة المال.

تحويل البطة الصغيرة القبيحة إلى بجعة جميلة:

يُنظر إلى الاستثمار بشكل عام على أنه عملية بشعة غير جذابة، بمعنى أن حركات أسواق الاستثمار اليومية أو الأسبوعية أو الشهرية يمكن أن تكون مروعة. ولكن يمكن أن تتحول صورة الأسواق البشعة إلى صورة جذابة وجميلة كما في القصة الخيالية حيث تكبر البطة الصغيرة لتصبح بجعة جميلة.

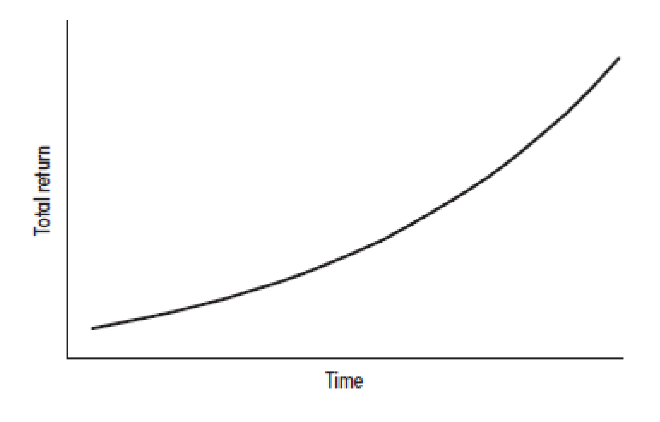
ولننظر إلى تغير صورة الأسواق من بشعة إلى جميلة وجذابة. إذ إن إحدى الطرق لجعل تكلفة الاستثمارات

وعوائدها جذابة هي في متابعة معدل تقلباتها على المدى البعيد، وليس التركيز على المدى القصير لأدائها ولنأخذ بعض الإحصائيات من عالم المال:

- لتكن دفعات تسديد قرض 2.5 % سنوياً من المبلغ المقترض.
- ليكن مردود حساب التوفير 1.05% في السنة.
- ليكن وسطي مردود ملف الاستثمار 9.8% في السنة.

ولو مثلنا هذه الأرقام بشكل مخطط بياني نرى أنها مشجعة (كما في الشكل 9.3)

الشكل 9.3: مخطط البجعة متوسط عائد 9.8 في المائة على مدى 10 سنوات

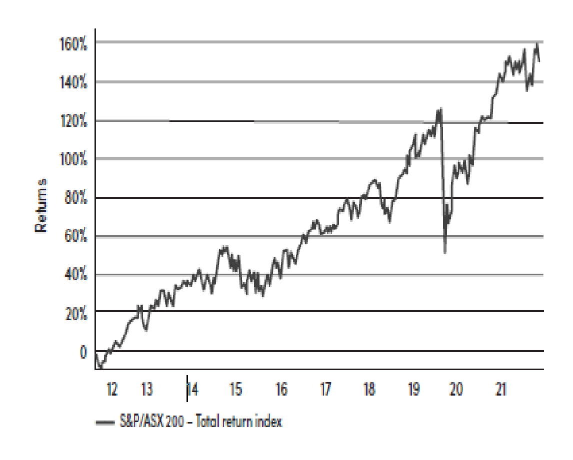


يوضح الشكل المسار التصاعدي في عائدات الاستثمار بسبب تراكم الفائدة. لقد تم اختيار الرقم 9.8 لوسطي المردود لأنه المردود الفعلي لمؤشر سوق المال الأسترالي

S&P/ASX 200 خلال السنوات العشر السابقة. وهذا يعني نمو ممتلكات المستثمر خلال السنوات العشر الماضية لو استثمر في ذلك السوق وأعاد استثمار العوائد. وبذلك تبلغ نسبة الفوائد على الاستثمار البدائي نسبة مذهلة تقدر بـ 157%. هنا يظهر السؤال الآتي، في أية عام بلغت عائدات الاستثمار في S&P/ASX 200 نسبة 9.8% ؟ والجواب هو أن ذلك لم يحدث في أي من الأعوام العشرة الماضية، وأقرب العوائد من هذا المتوسط كان في سنة 2016 عندما بلغت عوائد S&P/ASX 200 الإجمالية 11.8%.

في حال تجاهلنا الشكل الأنيق السابق، دعونا ننظر إلى الخوف وبشاعته في الاستثمار. فالشكل 9.4 يبين الاستثمار نفسه خلال الفترة الزمنية نفسها للسوق S&P/ASX 200 ولكن بتفاصيل أكثر:


الشكل 9.4: مخطط البطة القبيحة



يظهر هذا المخطط الأداء الفعلي لمؤشر S&P/ ASX 200 خلال فترة العشر سنوات نفسها فلا توجد مستطيلات ذهبية في هذا المخطط البياني، بل هناك تقلبات كثيرة مخيفة. وبالنسبة إلى كثير من المستثمرين يسبب هذا الشكل البياني الخوف الشديد لهم، نظراً للانحدارات الحادة في بعض أعوام تلك الفترة. وقد كانت هناك فترات بشعة خلال العقد الماضي بسبب أحداث عالمية غير متوقعة منها:أزمة الديون الأوروبية عام 2012.أحداث الفوضى في الولايات المتحدة عام 2013.غزو البر الصيني عامي 2015/2016.تصحيح سعر الفائدة في الولايات المتحدة عام 2018.انتشار وباء كورونا COVID-19 عام 2020.

ومع كل هذه الأحداث العالمية المروعة يبين الشكل أن إجمالي عوائد الاستثمار بلغت 157 وتسبب هذا السيناريو البشع بفقدان قيمة استثماراتك من خلال: التشكيك بمقدرتك على اتخاذ القرار السليم، مما يجعلك تشكك في آليات اتخاذ القرارات لديك.

تحفيز رد فعل الخوف لديك.

وذلك يحدث لنا جميعاً من دون استثناء. وأراهن أنه ما من أحد في تاريخ الاستثمار إلا وذاق خوف الخسارة. والفرق بين من يتعامل مع الخوف بمهارة ومن يتعامل معه بجهالة، هو في كيفية رد فعله وفي الإجراءات الاحترازية التي يجهزها

للتخفيف من الخسائر.

والآن سأخبركم برد الفعل الأولي لزميل مقرب في فترة انتشار وباء كورونا COVID-19 في شهر مارس 2020. في اليوم التاسع من مارس تلقيت اتصال من أحد العاملين في أسواق المال أكن له كثيراً من الاحترام، وأجبت على اتصاله بلهجة مبتهجة مصطنعة في محاولة لتخفيف البؤس الذي يعم العالم من تلك الجائحة، فقال لي:

«أريد تصفية جميع ما بحوزتي من السندات المالية، واستبدال أوراق نقدية بها. أعتقد أن هذا الحدث سيقضي على كل شيء في هذا الكون: فما هي أسهل طريقة لفعل ذلك؟»

سألته بدهشة « لماذا تريد فعل ذلك؟» فكان جوابه «المجازفة هنا كبيرة جداً ولا يمكن الانتظار ولن يعود السوق إلى ما كان عليه بعد هذه الجائحة»

كان الشخص في نهاية الثلاثينيات من العمر وحسب قوانين أستراليا يجب أن يكون عمره ضعف ذلك ليتمكن من الحصول على أموال السندات. أي أن عليه أن يعيش 30 سنة أخرى ليتمكن من الحصول على هذه الأموال. لقد عمل هذا الشخص في الأسواق المالية حوالي عشرين سنة وخبر أحداث كثيرة مما حصل لها: لكنه في لحظة خوف عند رؤيته السوق يفقد 7.32 % من قيمته في أحد الأيام البشعة (في 9 مارس

2020) خرج عن طوره.

حاولت إقناعه «أنك حتماً لا تريد أن تفعل ذلك: فالأزمة الصحية ستنتهي في المستقبل القريب والأسواق المالية سوف تستوعب نتائج الجائحة وتتجاوز المخاطر، والمستثمرون سيتعلمون درساً منها وستنمو استثماراتهم في المستقبل. واستثماراتك ستكسب من هذا الحدث وخلال 30 عاماً ستكون جائحة كورونا ومضة قصيرة في رحلة استثماراتك. أجابني « تجاوز عما طلبت - لقد كانت لحظة ضعف »، لكنه للحظات كان فعلاً جاداً في اتخاذ ذلك الفعل المخيف.

بعد ذلك تحول زميلي الى استثمارات أكثر ضماناً مستفيداً من تعافي الأسواق أثناء النصف الثاني من عام 2020 إلى عام 2021. وكان يذكرني دوماً كم كان مدمراً لو باع جميع أسهمه في أسواق المال وحولها إلى أوراق نقدية.

لا شك أن تصرف زميلي هذا كان بسبب الخوف، فكل شيء في نظر زميلي كان يدفع إلى الهروب من أجل حماية ممتلكاته. وهذا المثال يعطيك عزاء بأنه حتى المهنيين الخبراء أيضاً يمكن أن يتأثروا برد فعل الخوف السيكولوجي والبيولوجي الذي تسببه الخسائر الكبيرة. هنا يجب أن نتوجه بالسؤال إلى أنفسنا، هل كنا سنتصرف بهذا الشكل في إحدى لحظات ضعفنا؟

الأمر كله وجهة نظر...

هنا نحتاج إلى إعادة النظر في وجهة نظرنا والابتعاد عن العوامل التي تعمل ضدنا - خسائر قصيرة الأجل في أسواق أو استثمارات مالية شخصية، أو الانخراط في مسار استثمارات سلبية تجعلنا نعتقد أن استثماراتنا كانت خاطئة. ويجب علينا أن ننظر إلى النتائج البعيدة الأجل، وأخذ صورة أوسع عما يجري وإزالة جميع العوامل السلبية التي تؤثر في إدارتنا المالية. سأورد هنا بعض الإحصائيات من مؤشر الأسواق المالية الأمريكية US S&P 500 index تعطينا صورة أوسع عن الاستثمار وتساعدنا على تبديد مخاوفنا.

خلال فترة 122 سنة الماضية حصل تصحيح واحد لسوق المال الأمريكي US S&P 500 index في كل سنة (التصحيح هو انخفاض %10 أو أكثر) ولا يعني ذلك حصول انخفاض كل سنة، فربما حصل انخفاضان أو أكثر في عام واحد، ولكن متوسط الانخفاضات كان انخفاضاً واحداً في السنة. أي أن الانخفاضات التي تعاني منها الأسواق المالية هي أمور عادية وتحصل دائماً.

وكان وسطي مدة هذه الانخفاضات 54 يوماً، أي أقل من شهرين (تُنشر معظم البيانات الاقتصادية والمكاسب المالية كل ربع سنة) ويمكن أن يكون السوق قد صحح نفسه عندما يصلك تقرير انخفاض قيمة السوق. وإن القيام برد فعل إزاء حدث يحدث كل 54 يوماً أمر غير سليم، ولا يأخذ المشهد

المالي العام بعين الاعتبار ولا يعطي المستثمر الوقت الكافي لاتخاذ القرار المناسب المعتمد على الدليل. وعادة يكون وسطي هذه الانخفاضات 13.5% وهذه نسبة كبيرة بالنسبة إلى الكثيرين خاصة ممن لديهم كراهية للخسارة، وقد تكون أكثر مما تستطيع تحمله.

سنوسع هذه المحاكمة وننظر إلى فئة أخرى من الممتلكات، لتكن العقارات على سبيل المثال: لو كانت هناك لوحة إعلانية مضيئة فوق بيتك تشير إلى ثمنه الحقيقي ووجدت يوماً ما أن قيمته انخفضت 13.5% هل تبقى مصراً على بيعه؟ لا أعتقد ذلك. هذا المنطق نفسه يمكن تطبيقه بالنسبة إلى ممتلكاتك الأخرى.

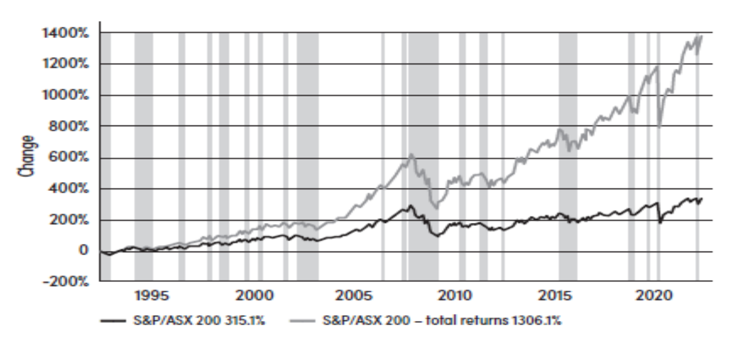
بالتحول إلى سوق المال الاسترالي S&P/ASX 200 نرى أيضاً توجهات مماثلة. فعلى مدى فترة 30 عاماً الماضية مر هذا السوق بـ 20 تصحيحاً، 4 منها كانت ما يسمى «سوق الدببة» Bear Market (حيث ينخفض السوق 20% أو أكثر).

ثلاثة من هذه الانخفاضات كان بسبب أزمات عالمية مثل: الأزمة المالية الآسيوية والأزمة المالية العالمية وبسبب جائحة كورونا. وكانت فترة الانخفاض وسطياً 48 يوماً أي أقل من شهرين.

يتميز سوق الأسهم S&P/ASX 200 عن باقي أسواق المال العالمية الشهيرة بأكبر مردود 4.25 في السنة حسب

MSCI (شركة مورغان ستانلي الدولية أكبر شركة خدمات مالية) مما يجعله جذاباً كثيراً بالنسبة إلى العائدات المركبة - كما في الشكل 9.5

الشكل 9.5: تصحيحات S & P / ASX 200 في سوق الدببة



ومنذ عام 1992 كان نمو رأس المال بالنسبة إلى S&P/ASX 200 هو أكبر من 315%. والعائدات الإجمالية له كانت 1300% خلال الفترة نفسها.

إن جميع الأسواق المالية تمر بفترات متقلبة تستدعي الخوف. ويمكن أن تنهار في نقطة ما من حياتها. وذلك أمر معروف وليس بالمفهوم الجديد. ولذلك فإن النظر الى مؤشري الأسواق المالية من دون وضع الزمن في الحسبان هو أمر غير سليم. لأن عقلك سيرى الخسائر قريبة الأجل من خلال التصحيحات التي يمر بها المؤشران ويعدّها حتمية، مما قد يقودك إلى اتخاذ قرارات استثمارية متناقضة. لكن، لنتذكر أن هنالك بجعة

جميلة تنتظر خلف هذه الجداول البشعة.

التخلص من الخوف في إدارة المال

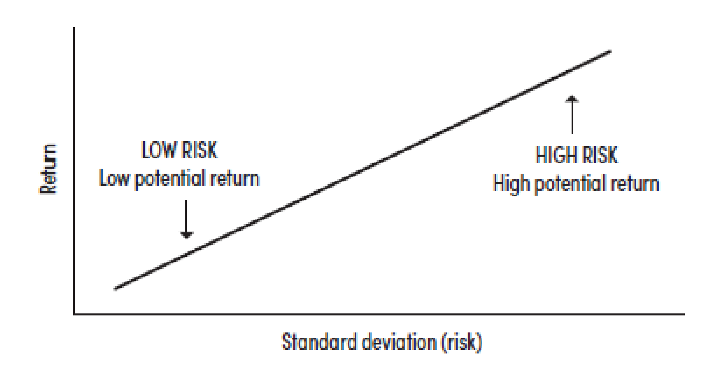
بعد الإقرار بأن التقلبات هي حالة طبيعية من دورة الاستثمار المالي، لذا فكيف علينا تقبلها رغم بشاعتها وخوفنا من حدوثها. لنتذكر المثل المشهور: «**لا تضع كل البيض في سلة واحدة**» فهو يعبر فعلاً عن الطريقة الصحيحة للاستثمار «***التنويع في توظيف الأموال***». وعند التوجه لفعل ذلك يجب أن نحدد الممتلكات المتماثلة. هل نريد الاستثمار في أسهم البنوك؟ أم في أسهم التكنولوجيا؟ أم في العناية الطبية؟ هل ترغب في تنويع الأسهم في مجالات أوسع من الأصول المختلفة؟ مثل العقارات أو الأصول الرقمية أو في المعادن الثمينة والعملات المشفرة؟ من خبرتي العملية كلما توسعت في تنويع الاستثمارات ازدادت العائدات الإجمالية لها، وبذلك يتم تخفيض الخطر الناتج عن قرارات الاستثمار او توظيف الأموال السيئة.

في عام 1952 نشر عالم الاقتصاد الأمريكي هاري ماركوفيتز، الحائز على جائزة نوبل لأفضل أعماله في موضوع الاستثمار ونظريته «المحفظة الاستثمارية»، إذ أكد أن أداء الأسهم ليس مؤشراً صحيحاً على منفعتها بشكل منفرد، بل يجب النظر إلى محافظ الاستثمارات ككل. وهي طريقة تتضمن إنشاء محفظة مالية متنوعة قادرة على تحقيق أكبر مقدار من العوائد

المالية ضمن سيناريو مجازفة مقبول للمستثمر.

وقد بين ماركويتز أن معظم الاستثمارات هي إما ذات عائدات كبيرة مع مجازفة كبيرة أو ذات عائدات قليلة مع مجازفة صغيرة كما في الشكل 9.6.

الشكل 9.6: مقايضة المخاطر والعائدات



لشرح فكرة المخاطر مقابل العائد، لنعد لمتسلق الصخور أليكس هونولد؛ إذ قال: أنا أميز بين المخاطرة والعواقب، طبعاً إن السقوط من أعلى هذا البناء هو مخاطرة كبيرة، لكن هو مخاطرة منخفضة بالنسبة إلي. أي أن المخاطرة بالنسبة إليه هي أمر مختلف عما هو عليه لدي أو لدى أي أحد. بالنسبة إلينا إن التسلق الحر يمتلك فرصة كبيرة للموت، بينما له الأمر مختلف وفرصه منخفضة، ويعود ذلك لمهاراته العالية.

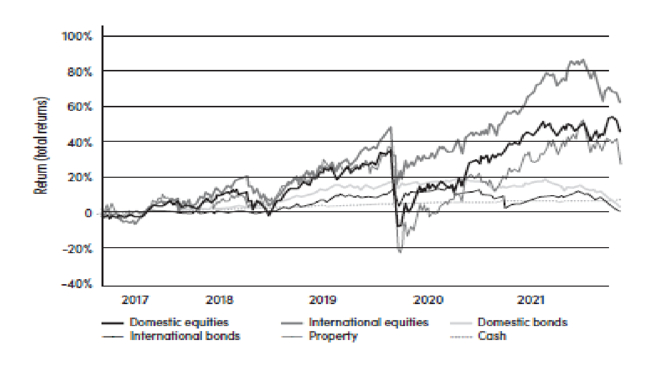
لذلك أكد ماركوفيتز أن مزيجاً من الممتلكات يتناسب مع مقدرة المستثمر على تحمل المجازفة هو أفضل الخيارات

للوصول لأفضل العائدات.

والذي يميز «نظرية المحفظة الاستثمارية الحديثة» من وجهة نظر مالية أنها تأخذ بالحسبان أن ما هو استثمار جيد بالنسبة إلى شخص ما، ليس بالضرورة أن يكون كذلك بالنسبة إلى مستثمر آخر.

يبين الشكل 9.7 أداء أي محفظة استثمارية متنوعة خلال السنوات الخمس الماضية. وهي تعتبر مناسبة كونها تحوي على أسهم محلية وأسهم عالمية وسندات مالية محلية وعالمية وعقارات وممتلكات نقدية.

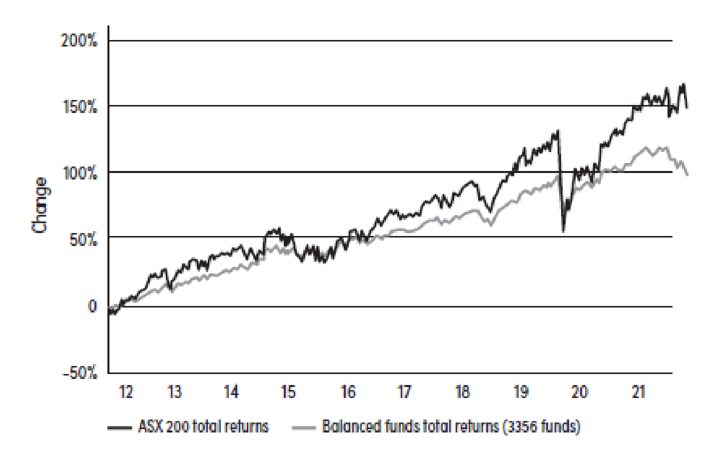
الشكل 9.7: مؤشر الأداء خلال خمس سنوات لست فئات من الأصول



فلو اتبعت نظرية ماركويتز للمحفظة الاستثمارية الحديثة، وأنشأت محفظة متوازنة لكان ذلك هو الإنجاز الذي كنت ستحققه خلال السنوات الخمس الماضية ويعتبر إنجازاً جيداً. وتتشكل المحفظة الاستثمارية المتوازنة من 50%

من الأصول الآمنة مثل الدخل الثابت والمال النقدي و50% من الممتلكات المتنامية مثل العقارات والأسهم المحلية والدولية.

وباستعمال مؤشر الأسواق المالية S&P/ASX 200 كمقارنة يبين الشكل 9.8 نجد أن هناك تناسقاً في العائدات عندما وضعت الاستثمارات الستة في محفظة استثمارية واحدة. إن التنوع الاستثماري لا يحمي بشكل كامل من الانحدار، لكنه يقدم حماية لها عند حدوثه.



Source: Refinitiv Datastream, InvestSMART

يلاحظ من الشكل أن أداء المحفظة الاستثمارية أضعف من أداء S&P/ASX 200 وذلك متوقع لأن المجازفة مع S&P/ASX 200 أكبر منها مع المحفظة الاستثمارية المتوازنة.

إن هذا يثير تحد جديد في حال رغبنا بتبسيط هذه

التغيرات، الخوف من ضياع الفرص FOMO. لو فكرت أنه كان عليك أن تستثمر في سوق الأسهم أو ما كان يجب أن تتجاهل أداء السوق. فتذكر أنك اخترت استثماراً قليل المخاطر لأنك لن تتحمل التقلبات الكثيرة في صنف واحد من الاستثمارات. وعليك التفكير بشكل إيجابي لأنه لم يمتلكك الذعر الذي كان يؤدي إلى قرارات استثمارية خاطئة.

إن نظرية المحفظة الاستثمارية الحديثة ليست مثالية ولكنها تقلل من القرارات الخاطئة. ومع ذلك فإن كثيراً من المستثمرين يتجاهلون منافع تنويع الاستثمارات وغالباً ما يكون ذلك بسبب التحيز السيكولوجي. وقد تطرقت إلى ذكر عدد من التحيزات في بداية الكتاب، وهنا نذكر اثنين منها لهما علاقة بموضوع تنويع الاستثمار وهما تحيز تحويط الأصول وتحيز المألوف.

تحويط الأصول Ring Fencing:

وهي نزعة المستثمر للتركيز القوي على استثمارات محددة أو أصناف محددة من الاستثمارات بدلاً من التركيز على المحفظة الاستثمارية المختلطة. ويكون هذا التحيز قوياً جداً عندما يؤكد الاستثمار صحة تحيزات المستثمر الشخصية التي تمت مناقشتها سابقاً.

إن امتلاكنا لتركيز ضيق يساعدنا على توسعة تحوطنا لكل استثمار ضمن المحفظة الاستثمارية الواحدة. والمشكلة في ذلك أن المستثمر ينظر إلى أداء كل من الاستثمارات،

على حدة وليس كجزء من المحفظة الكلية وبالتالي يقلل من إمكانية تنويع الاستثمارات. والحساسية المفرطة من تجنب الخسارة يعيدك إلى ارتكاب أخطاء في خياراتك ولا تحقق بذلك العوائد المثلى التي تتوقعها نظرية ماركويتز.

وإن أحد أفضل الطرق لتجنب أثر «تحيز تحويط الأصول» هو تبسيط ملف الاستثمارات. فتنويع الاستثمارات أو إضافة استثمارات خارج سياسة الاستثمار التي اتبعتها سابقاً إلى المحفظة سوف يقود الى تحيز تحويط الأصول. والأفضل للمستثمر أن ينظر إلى كل من الاستثمارات كنسبة مئوية من إجمالي المحفظة وليس كاستثمار منفرد.

تحيز المألوف Familiarity bias

هذا التحيز هو الثاني في منع التنويع. من طبيعة البشر التحيز للشيء المألوف، وفي الأمور الاجتماعية ننجذب عادة الى المجموعات التي نعرف قواعدها والتي يمكننا الانسجام مع أفكارها وتصرفاتها. فنحن عندما نذهب إلى حفلة مثلاً نفضل أن يكون هناك من نعرفه ونتحدث إليه، على أن نذهب إلى تجمع لا نجد فيه إلا الغرباء.

والأمر كذلك في سلوكيات المال، يميل المستثمرون إلى الاستثمار في أصناف مألوفة من الاستثمارات وسندات التأمين أكثر من الاستثمار في أسهم غير معروفة حتى ولو كانت توفر لهم تنوعاً أوسع. وقد أظهرت الدراسات أن المستثمرين يميلون إلى الاستثمار في ولايتهم أو بلدهم أو

حتى في مجال عملهم نفسه لكونها بيئات مألوفة لهم.

وقد ظهر هذا التحيز بشكل واضح في معظم أسواق العقارات حيث كان المستثمرون يميلون إلى شراء العقارات والاستثمار في الضواحي نفسها التي يعيشون فيها. لكن مستثمري العقارات المخضرمين يبنون خياراتهم على ازدياد قيمة العقار مع الزمن وعلى عائدات الإيجارات وعلى مواصفات العقار التي يطلبها الشاري، ويبنون محفظة استثمارية كاملة وليس فقط مجرد شراء عقار في نهاية الشارع الذي يعيشون فيه.

وهذه النقطة لها أهمية خاصة عندما نقارن الاستثمار في الأسهم المحلية مع الاستثمار في الأسهم الدولية. وقد أظهرت الاستبيانات الحديثة السنوية لمؤشر سوق المال الأسترالي ASX لمستثمري البيع بالتجزئة ولعاداتهم الاستثمارية أن 27% فقط من هؤلاء لديهم استثمارات عالمية بينما كانت تلك الاستثمارات 17% عام 2014. على الرغم من أن أداء الاستثمارات العالمية يفوق أداء الاستثمارات الأسترالية المحلية باستمرار خلال العقد الماضي.

وأسوأ من ذلك، أظهر المسح أن الاستثمار في أسواق المال العالمية شكل فقط 2% من إجمالي المحفظة لاستثماراتهم مما يدل على أن تخصيصهم للأموال منحاز إلى الاستثمار في أسواق الأسهم المالية المحلية التي كان ريعها أقل من العالمية خلال العقد الماضي.

وكما في تحيز تحويط الأصول يمكن للمستثمر التغلب على تحيز المألوف. وذلك من خلال أسئلته التالية:

إذا استثمرت 2% فقط في الأسواق العالمية، فأين استثمرت 98% الباقية؟ هل كان معظمها في الأسواق المحلية ولماذا؟ هل لفتت تلك الأسهم انتباهك؟ أم أن جميع المعلومات المتوافرة لديك قادتك إلى الخيار المألوف عوضاً عن الخيار الأنفع؟

إن طرح هذه الأسئلة على نفسك يجبرك على أن تكون صادقاً معها وربما يقودك إلى الخيارات الصحيحة. نصيحتي للمستثمر أن يتبنى نهجاً يجعله يفكر في ماله واستثماراته ككل. في الفصل التالي سوف نفصل في هذا النهج ونقوم بنظرة إجمالية على المال والاستثمار.

تساؤلات:

- ما علاقتك بالخوف؟ هل أنت بطبيعتك مجازف أم متحفظ؟
- ما رد فعلك الطبيعي عند حصول هبوط في أسعار أسهمك؟
- هل يمكنك تحديد أمثلة على تحيز « تحويط الأصول» أو تحيز «المألوف» في محفظتك المالية؟
- ما نسبة الاستثمارات العالمية في محفظتك المالية؟

الفصل العاشر

أنموذج مماثلة الفيل

القادرون على رؤية الصورة كاملة، هم وحدهم
القادرون على الخروج من الإطار المفروض عليها

– من أقوال سلمان رشدي –

من أفضل المماثلات لفهم إدارة المال هو ما أسميه أنموذج الفيل المبني على قصة أطفال خرافية «كيف يمكنك أكل فيل بكامله»: والجواب هو لقمة بلقمة.

يمكننا من استخدام مقاربة الفيل استنتاج أشياء كثيرة، فهو يساعدنا على تجزئة المهمات، تجزئة الحالات وتجزئة الحياة نفسها إلى أجزاء تستطيع إدارتها. وتُعدّ أيضاً مماثلة لما تذكره السيكولوجيا عن معالجتنا للمعلومات. إلا أنها ليست بالضرورة هي الطريقة التي تتبعها بالنسبة إلى المال. بل يجب أن تتبع مماثلة الفيل بطريقة عكسية، إذ يجب أن ترى الفيل بأكمله. فالنظر إلى الفيل بشكل كامل يمكن أن يغير ادراكنا لإجمالي

ثروتنا وحرية التصرف بها.

وللأسف غالباً ما تكون معالجتنا البدهية لإدارة ثروتنا تعتمد التركيز على المدخرات الشخصية، أو الرصيد اليومي لحسابنا البنكي، وفي بعض الأحيان القليلة والنادرة على مدخراتنا التقاعدية التي جمعناها.

وكذلك غالباً ما يكون لدى المستثمر توجه للنظر إلى ثروته كشيء حسي مادي مثل السيارة أو البيت أو القارب الذي يملكه. وإن النظر إلى أجزاء من الثروة كلٌ على حدة ربما يقود إلى خطأ في تحديد وضعه المالي.

ومن خلال التدقيق في طبيعة خلق الفيل نجد أن خرطومه مناسب للوصول إلى الشجر العالي، وأقدامه كبيرة كفاية لتحمل وزنه الكبير، وأذنيه الكبيرتين كالمروحتين مناسبتان لتبريد جسمه في أيام الحر. وعند تأمله بشكل كامل يتضح لنا أن أجزاءه المختلفة تعمل معاً بشكل متكامل.

وبالطريقة نفسها يتم التعامل مع البيانات المالية، إن حصولنا على صورة شاملة للأمور المالية الخاصة بنا، والأمر يتعدى معرفة حجم المديونية على بطاقة الاعتماد الخاصة بك، أو تاريخ تجديد تسجيل السيارة، بل هو القدرة على رؤية الصورة الأشمل لثروتك بالكامل. وفي الحقيقة، إن مقدرتنا في الاطلاع الشامل على حالتنا المالية إلى درجة تجعلنا نشعر بالسيطرة على الأمور.

قد تعطي بعضهم شعوراً بالراحة إزاء الحالة المالية الشخصية، بينما قد يدرك بعضهم الآخر أنهم بوضع أفضل ومقبول.

من السهل بمكان أن تعتاد على متابعة تطبيقك البنكي للتحقق من وضعك المالي وتحويلاتك البنكية بشكل مستمر مرات عدة في اليوم، أو تراجع جدول البيانات المالي كل فترة لمراقبة وضعك المالي وضبط مصاريفك. على الرغم من كون هذه الاجراءات ضرورية، إلا أنها غير كافية فعليك متابعتها بنظرة شمولية لتعرف وضعك المالي على حقيقته.

بدلاً من الإغراق في التفاصيل، من المناسب النظر إلى الصورة الكبيرة لمعرفة الوضع الحالي، خاصة في حال أردنا التأسيس الجيد للانطلاق في مشاريعنا.

رؤية الفيل بالكامل تجعلك تُقدر ما تملك:

عندما نرى الصورة الكاملة لوضعنا المالي، يدرك الكثيرون أن الوضع المالي ليس بالسوء الذي نتخيله، مما يمكننا من وضع خطط مالية صلبة لزيادة الثروات فعلاً، وليس بناء آمال على رغبات غير واقعية.

يعتقد الكثيرون منا أنه علينا الحصول على رواتب مرتفعة كي نشعر بأننا أغنياء. وقد أظهرت استطلاعات الرأي أن واحداً من كل أربعة أشخاص لا يعدّ نفسه غنياً ما لم يكن دخله السنوي 500,000 $. وفي استطلاع آخر

أجري عام 2022، قال الأستراليون أنهم يحتاجون إلى الحصول على325,000 $ سنوياً ليشعروا بالثراء. وهو تقريباً حوالي سبعة أضعاف وسطي الدخل الاعتيادي في أستراليا البالغ 49,805 $.

إن الرغبة المستمرة في المال قد تكون لعبة خطيرة. فقط عدد ضئيل من الأشخاص يحققون دخول عالية. على أرض الواقع إن دخل الفرد من الطبقة الوسطى في استراليا يبلغ 92,000 $ سنوياً وفقاً للمكتب الاحصائي.

في حال تعاملنا مع أثر الوسائط الاجتماعية، والتي تظهر أنّ الجميع يتحايل ليظهر نفسه، من السهولة أن يفقد الشخص اتزانه خلال صراعه المالي. وهذا لا ينطبق على العديد من الأستراليين، وهو ما يظهر بوضوح خلال مشاهدة الصورة كاملةً.

قد أجرى المكتب الإحصائي هذا الاستطلاع في نهاية عام 2020 فوجد أن سعر العقارات الأسترالية قد بلغ 1.02 مليون $ بعد اقتطاع الديون. ولكن بسبب ارتفاع أسعار العقارات ببداية 2022. فإن مالكي العقارات هم أثرى بكثير اليوم عما كانوا عليه.

رؤية الفيل كله يتيح لك خيارات أفضل للاستثمار

لقد اعتاد الكثير من الناس الاهتمام بالنظر إلى تفاصيل وضعهم المالي – وبشكل خاص ما يؤثر منها في حياتهم اليومية: مثل رصيد حساباتهم البنكية، وقيمة تبادل الأسهم

أو رصيد القروض التي حصلوا عليها.

بينما نقوم بمراجعة الأرقام الخاصة بالاستثمارات الكبيرة كالقروض العقارية أو التمويل الكبير مرات أقل، فقط عند الأزمات حالما تخطر في بالنا.

إن النظر إلى الصورة المالية الكاملة تجعلنا قادرين على تمييز الجوانب المالية التي تحتاج إلى التركيز عليها، مثل إعادة جدولة الديون القديمة، أو زيادة ادخارات التقاعد أو تنمية استثمارات أخرى. لذلك عند رؤيتنا الصورة الكبيرة، نستطيع البدء ببناء خطة عمل للتقدم في قيادة خطط التغيير البناء. إذ إن هذا التغيير سيصبح من العادات الدائمة التي تساعد على التأثير الإيجابي للتحيز الفكري من أجل تصرفات مالية مناسبة.

معرفة الوضع المالي على حقيقته يمكن المستثمر من إدارة الأزمات بشكل أفضل

دائماً ما يتم توجيه المستهلكين إلى ضرورة إدارة الأزمات التي يمرون بها، مثل ارتفاع معدلات الفائدة أو خسارة العمل، من خلال مراجعة ميزانياتهم. لكن كيف من الممكن التخطيط اللاحق، أو معرفة التعامل مع التغيرات إذا لم نستطع تحديد نقطة البداية؟

إن وجود تصور كامل عن الثروة التي يمتلكها المستثمر يقلل من أثر الصدمة التي يتعرض إليها عند حدوث هزات مالية لا بد منها. ولنتذكر دائماً أن الحياة ليست مستقرة

مطلقاً، وكذلك الأمر بالنسبة إلى مسيرة الإنسان المهنية والعلاقات الاجتماعية والحياتية، وكذلك بالنسبة إلى الأمور المالية.

معرفة الصورة الحقيقية الإجمالية للثروة التي يمتلكها المستثمر يمكن أن تمنع حدوث ردود فعل مدمرة عند التعرض للأزمات، كما تمنحه الثقة بوجود ثروة كافية للتعامل مع تلك الأزمات بشكل عقلاني. ذلك بالاستفادة من القيمة الحقيقية للمال، ومما تمنحه الحرية المالية التي تمكنه من اتخاذ خيارات صائبة ومدروسة.

أهدافك أولاً، لا أهداف شخص آخر

وفقاً للاستبيان الذي أجري مؤخراً في أستراليا، ظهر أنّ واحداً من كل اثنين من الأستراليين تعرض إلى الضغط من قبل مجموعته الاجتماعية لإنفاق المال. وأظهر أيضاً أن واحداً من خمسة ممن تم سؤالهم، قد وقعوا في الدَين، أو أنفقوا أكثر مما يستطيعون بسبب الضغط الذي شعروا به لمجاراة الآخرين في دائرتهم الاجتماعية.

مما لا شك فيه أن الإسراف في الإنفاق بسبب ضغط مجاراة الأصدقاء والمعارف هو فخ يمكن أن نقع فيه بسهولة. إضافة إلى ذلك، يجب أن نضع في حسباننا أن هنالك أموراً وراء الكواليس لا نراها دائماً، فقد يكون جارك الذي أنفق آلاف الدولارات لتجديد بيته ليصل به إلى مستوى صالات العرض، أو الصديق الذي يشتري

سيارة جديدة كل فترة يمكن أن يكون غارقاً في الديون وعرضة لضغوط مالية كبيرة جداً.

وكذلك عندما تمتلك رؤية متكاملة عن وضعك المالي يكون من السهل عليك وضع أهداف تخصك وتخص عائلتك بالذات. ويمكن أن تجعلك تفكر ملياً قبل الإنفاق على أشياء غير ضرورية فقط لتتماشى مع أقرانك.

تذكر أن أهم الأمور من الناحية المالية هي أهدافك ومستقبلك أنت، فأنت الوحيد الذي يتحكم بذلك، فلا تحاول منافسة أقرانك فلهم أهدافهم وخططهم ومصيرهم، «أنت» هو الأهم أولاً وأخيراً بالنسبة إليك.

كيف نستوعب الصورة الكاملة

يجب على شركات المال المسجلة رسمياً في كل عام نشر مجموعة من حساباتها السنوية لتمكن المساهمين والمستثمرين من رؤية صورة متكاملة لعمل الشركة، بعيوبها ومشكلاتها كافة، إذ يتم إعدادها من قبل قسم المحاسبة بورقة الميزانية العامة. حيث تظهر أصول الشركة وكل ما تمتلكه. في الطرف الآخر هنالك سجل المصاريف في دفتر الحسابات والمديونيات، هي ديون الشركة لأطراف أخرى.

يمكن للأشخاص أو مالكي العقارات العمل على ميزانياتهم الخاصة، حيث إنها أدوات تساعد في الحصول على رؤية شاملة للوضع المالي.

هناك تطبيقات حاسوبية عديدة تساعدنا في تحديد القوة المالية الإجمالية له. حيث إن الثروة الصافية يمكن حسابها ورقياً، فهي الممتلكات الشخصية جميعها من دون حساب المديونيات. ليكون الرقم الناتج هو صافي الثروة الموجودة.

إن النتيجة النهائية هي معرفة القوة الحقيقية للوضع المالي. فإذا تبين أن قيمة الممتلكات أكبر من المديونيات فهو في بر الأمان مالياً، أما إذا كانت أقل فيجب اتخاذ إجراءات تصحيحية لمعالجة الوضع.

على أي حال، كما تم الذكر سابقاً، فإن العديد يتفاجؤون من وضعهم المالي. يبين الجدول 10.1 بيانات الميزانية لمتوسط دخل الشخص في شهر ديسمبر 2020. من الواضح أن امتلاك منزل وممتلكات مالية أخرى لها أهميتها في تحسين الوضع المالي.

صحيح أن الجدول يظهر مبلغ ($197,900) باسم «عقارات أخرى» والذي يعكس شغف الناس بالاستثمار في العقارات. لكن من المفيد أن نرى أن الممتلكات الأخرى التي تشمل الأسهم والمدخرات أيضاً ذات قيمة كبيرة تبلغ $162,500.

خلاصة الموضوع، وفقاً للمكتب الإحصائي، فإن البيت الأسترالي في المتوسط الذي قيمته 1.2 مليون دولار وعليه ديون شخصية بمبلغ أقل من 200,000 $،يعني امتلاك

ثروة صافية بمبلغ 1.02 $، أي أنه شخص ثري من دون أن يعرف ذلك.

الأصول	
الأصول المالية	**$'000**
القيمة الإجمالية لصناديق التقاعد	223.7
قيمة الأصول المالية الأخرى	*162.5*
إجمالي الأصول المالية	386.2
الأصول العقارية	
قيمة مسكن المالك المشغول	533.2
قيمة الممتلكات الأخرى	197.9
إجمالي أصول الممتلكات	731.1
قيمة الأصول غير المالية الأخرى	104.0
إجمالي الأصول غير المالية	835.0
إجمالي الأصول	**1,221.3**

الالتزامات	
أصل القرض المستحق على قروض لمالك المنزل المشغول لصناديق التقاعد	117.5
أصل القرض القائم على قروض عقارية أخرى	62.2
إجمالي القروض العقارية	179.7
المبلغ المستحق على بطاقات الائتمان	2.0
المبلغ المستحق على قروض أخرى	17.7
إجمالي المطاليب	199.3
صافي الثروة المنزلية	1،021.9

ولعل رؤية الشخص لثروته وذلك بمشاهدة الصورة الكبيرة والعامة لوضعه المالي يجعل قياس تقدم وضعه المالي سهلاً. فنحن في عالم مالي معقد، ونحتاج إلى اتخاذ قرارات مالية معقدة أيضاً، وقد نتخيل أننا لا نقوم باتخاذ تقدم مالي ملحوظ. يجب أن نتسلق إلى قمة الجبل ونرى الأمور في جميع الاتجاهات (بزاوية 360 درجة) لنرى بوضوح كم أنجزنا. فوجودنا في الوادي قد يشوش إدراكنا للأمور.

فرجاءً انظر إلى الفيل كله، وطبق النظرة الإجمالية على أمورك المالية، فإنك سترى مساراً واضحاً أمامك وإنجازاً قيماً لما حققته.

في الفصل التالي سوف ندرس كيف يمكن التحكم في الأمور المالية القابلة للتحكم.

تساؤلات:

- ما الأمور المالية التي تقوم بتتبعها بشكل منتظم؟
- ما الأمور المالية التي تميل إلى تجنبها؟
- هل قمت بإنشاء ورقة الميزانية الخاصة بك لمتابعة الصورة الشاملة لثروتك (في حال لم تفعل ذلك، فماذا تنتظر؟)

الفصل الحادي عشر

التحكم بما يمكن التحكم به

أنت الوحيد القادر على التحكم بمستقبلك

من أقوال د. سوس

جميعنا يعلم ما يمكن وما لا يمكن التحكم به من أمورنا، ومع ذلك نقضي معظم أوقاتنا مشغولين بما لا نستطيع التحكم به.

كم مرة تمنيت لو أنك تربح ورقة يانصيب، أو تفوز في مسابقة أو تجني مكاسب غير متوقعة؟ وهو شيء يمكن أن يحدث لكن احتمال حدوثه ضئيل جداً ولا يمكنك التحكم به. ويحلم الكثيرون منا بحدوث ذلك بناءً على اعتقادنا بأن جبالاً من المال يمكن أن تجعل حياتنا أسهل أو أفضل.

ولا شك أن مزيداً من المال هو أمر مرغوب فيه دائماً، ولكن عوضاً عن تعليق مستقبلنا المالي على شيء لا نستطيع التحكم به وربما لن يحدث مطلقاً، فمن الأجدى التركيز

على الأشياء التي يمكننا التحكم بها لتعزيز وضعنا المالي. والطريقة الاستراتيجية البسيطة والناجحة لفعل ذلك هي التحكم بما يمكن التحكم به، وذلك هو موضوع هذا الفصل من الكتاب.

إن أهم خطة وأكثرها فعالية لتصحيح وضعنا المالي، هي أن ندّخر أكثر مما ننفق، وهي حقيقة وليست مجرد ضرب من الخيال.

ولكن التحكم بما تنفق هو الجانب الأصعب، وخاصة في حال كانت شخصيتك وتصرفاتك تعتمد على الصرف فقط. خلال هذا الكتاب تم العمل على محاولة وضع العقل قبل المال. قد يكون ذلك صعباً بالنسبة إلى بعضهم لكنه ليس مستحيلاً، وللقيام بذلك يجب عليك تقويم المصاريف والمال الذي تنفقه. ولا يعني ذلك أن تصبح بخيلاً أو تعيش ناسكاً، ولكن عليك أن «تبحث عن قيمة للمال الذي تنفقه».

وغالباً ما تكون الأشياء الأساسية هي التي يجب التركيز عليها أولاً. في عالم الاقتصاد والتمويل هناك خمس مجالات للإنفاق تم تصنيفها على أنها أساسية ولا يمكن التهاون فيها كونها أساسية بالنسبة إلى الحياة وهي: الطعام والمسكن والتعليم والصحة والطاقة، وهي أمور لا يجب المخاطرة بها أو المساومة عليها. ولكن في حال بحثنا بتفصيل أكبر، فقد نتمكن من إيجاد مصاريف أخرى كثيرة يمكن التوفير منها من دون تغيير مستوى معيشتنا.

مثلاً لو تم تخفيض الإنفاق على الأمور الحياتية من 100% إلى 60% أو 70% فقد نستطيع الحصول على مدخرات مالية تمكننا من القيام بعدة استثمارات أخرى لها مردود غير منظور تزيد الدخل من دون زيادة الجهد في العمل أو إطالة مدته. وبذلك تتحقق الأماني في الحصول على أموال إضافية بسهولة.

التحكم بالمال ووضع ميزانية له:

تنصح كتب التمويل الفردي ومجلاته دوماً بضرورة وضع ميزانية لنفقات الشخص المالية. لأن ذلك يلعب دوراً مهماً في جعل المصاريف تحت السيطرة. فالدولة والشركات تضع دوماً ميزانية مالية وتحاول تطبيقها لمراقبة الوضع المالي ولتجنب هدر المال. وكذلك الميزانية مهمة بالنسبة إلى الأفراد لإدارة شؤونهم المالية. ولكن المشكلة بالنسبة إلى الأفراد أن وضع ميزانية يتطلب جهداً وتركيزاً من قبل الشخص، وربما يعد ذلك عقبة كبيرة.

إن وضع ميزانية للأفراد أمر مفيد جداً لفهم الوضع المالي الحالي وليس للأيام القادمة. ويتم الاستفادة منها لفهم الوضع المالي للأسبوع أو الشهر القادم، وفي بعض الحالات للسنة القادمة، ولكن بشكل عام هي لدورات المال القصيرة. وهي تساعد على فهم الوضع المالي عند نهاية الفترة التي تم وضع التقرير لها، ولكنها لا تساعد على تغيير العادات المالية السيئة، أو على فهم النقاط المالية الموجودة

كافة؛ أي لا توضح الصورة كاملة.

كما أعتقد أن النقاط السابقة هي من أهم الأسباب التي تجعل من الصعب على كل منا أن يعمل على الميزانيات. فهي لا تتعامل مع الأمور التي يمكن التحكم بها بل بمنزلة ضماد إسعافي للقضية الأساسية، المال يتحكم بعقلك وبالتالي بوقتك وبحريتك المالية. وتلك حقيقة مدعومة بأبحاث أظهرت أن ثلاثة من أربعة أمريكيين يقومون ببناء شكل من أشكال الميزانية. ومع ذلك فإن ثمانية من عشرة منهم يجدون صعوبة في الالتزام بها وبحدود الإنفاق التي جاءت فيها على الرغم من جهودهم لفعل ذلك. وقد أظهرت الدراسة أن إنفاق الفرد الأمريكي يفوق ما خصصه ضمن الميزانية بمبلغ سنوي مقداره: US$7429

وأعتقد أن هذه الأرقام تنطبق أيضاً على أستراليا وعلى بلدان أخرى. وقد أظهر الاستبيان أن النقاط التي تستنزف الميزانيات هي التسوق عبر الأنترنت، وشراء الأغذية، والانتساب إلى الأندية والخدمات المختلفة. إضافة إلى لذلك، فإنه حسب الاستبيان نفسه فإن أكثر عشر نقاط يتم الصرف عليها تتضمن شراء وجبة الغداء يومياً، واستخدام خدمة توصيل الطعام، والاشتراك في نوادي اللياقة البدنية.

سببان أساسيان في كون اتباع ميزانية محددة أمراً صعباً جداً: لأن الإنفاق أسهل وأكثر متعة من الادخار (وسنبحث ذلك في الفصل الثاني عشر الآتي) وغالباً ما نبني الميزانية

بناءً على إنفاقنا سابقاً، ويعد ذلك خطأ جسيماً يمكن أن يسبب لنا الفشل منذ البداية.

كما يجب على الشخص إعادة النظر في أموره المالية بين الفينة والأخرى وكذلك في تقلبات أسواق المال، فالنفقات ذات القيمة الثابتة التي تشكل الجزء الأكبر في موازنته يمكن أن تتدحرج إلى إفراط في الإنفاق إذا لم تتم مراقبتها بدقة واستمرار. وما أعنيه بالنفقات ذات القيمة الثابتة هو بشكل عام نفقات التأمين الصحي، وتأمين السيارات، ونفقات استهلاك الطاقة (الكهربائية وغيرها)، وأقساط القروض لنفقات الاتصالات (الأنترنت والهاتف). على الرغم من أن زيادة هذه الخدمات تكون صغيرة ومتدرجة، إلا أن لها في المحصلة آثاراً كبيرة على الوضع المالي للفرد. فهي تنهش من ثروته بسرعة وبمقدار كبير أكثر من أي عنصر آخر.

وغالباً ما تكون مصاريف هذه العقود كبيرة، وتنتهي فترة التعاقد الأولي معها (في الشهور 12 الأولى) حيث يتم رفع الأجور بشكل كبير. وعندها ينبغي للشخص تغيير عادات الإنفاق الخاصة به، فكل زيادة في الرسوم تعني نقصاناً في أمواله. وبالتالي أقل ادخاراً في حساب الفائدة المركبة وأقل مالاً للاستثمار في مجالات أخرى.

هذا الأمر قد يبدأ بالعمل على تحسين طريقة الصرف على المصاريف الثابتة، وبذلك تبدأ بالسيطرة على الأمور التي تستطيع السيطرة عليها. وكذلك تستطيع إيقاف الصرف

الزائد عن اللزوم، والبدء بتوفير جزء من الأموال للاستثمار من دون الحاجة إلى تغيير نمط الحياة. وبذلك يكون من السهل الوصول إلى الهدف الأكبر وهو إنفاق مقدار أقل من الدخل.

يجب البدء بوضع قائمة بالمصاريف الثابتة كافة، بما فيها دفعات قرض السكن وأقساط التأمين وفواتير الطاقة وهكذا. ومن ثم تتم المقارنة بين المصروفات الثابتة خلال العام الماضي وهذا العام. إن ذلك يعطي خط بداية للعمل عليه ومنه.

وأنا أدرك بكل تأكيد أن مراقبة النفقات باستمرار أمر شاق لكنه ضروري لاكتساب عادات جيدة بشأن التعامل مع المال. إنه كما في حالة التمارين الجسدية نبدأ باعتدال ثم نزيد الجهد تدريجياً. ويستحسن التعامل مع عنصر إنفاق واحد كل مرة. وفي المحصلة تجد أن المبلغ الذي يمكنك توفيره من عناصر متعددة قد بلغ حجماً كبيراً، على الرغم من عدم اضطرارك لتغيير نمط إنفاقك.

دعونا ننظر بعمق إلى الكم الذي يمكن توفيره عن طريق التحكم بما يمكن التحكم به. وسوف أذكر خمسة مجالات أساسية حيث يمكن للأسرة الأسترالية توفير 3000$ سنوياً، وذلك في حال كان الدخل بحدود 6000$ قبل اقتطاع الضريبة.

القروض العقارية

هناك مقولة شائعة أحاول التمسك بها فيما يتعلق بالبنوك وهي: البنوك ليست أصدقاءك. وتذكر أن هذه البنوك تستخدم الفائدة المركبة ضدك. وعندما يتقاضى البنك الفائدة يزداد مبلغ القرض الإجمالي، وبالتالي سيتطلب منك زمناً أطول لتسديد القرض. والطريقة الوحيدة لخفض أساس القرض هي جعل دفعات التسديد أكبر مما يقتطعه البنك من فائدة.

ووسطي قروض العقارات في أستراليا هو 500,000$، هناك الكثير من الطرق لتخفيض معدل الفائدة عليه. وإن حدوث انخفاض طفيف في سعر الفائدة يمكن أن يحدث توفيراً كبيراً في الدفعات الشهرية لتسديد الدين والتوفير في مبلغ الفائدة الإجمالي عليه.

وتشير البيانات من البنك الاحتياطي الأسترالي أن معدل الفائدة على القروض في معظم البنوك هو 2.89% (حتى شهر مارس 2022). وبالتالي تكون الدفعات الشهرية لتسديد دين قدره 500,000 $على فترة 25 سنة هي 2343 $.

على أن سعر الفائدة للقروض بعد التاريخ أعلاه أصبح 2.46% مما يجعل الدفعات الشهرية حوالي 2233 $، وذلك وفر مقداره الشهري 110$، أي 1320$ سنوياً. ولأخذ العلم لقد استخدمت هنا أرقاماً تقريبية، ولكن في الواقع قد تكون الفائدة أقل ويكون التوقير أكبر. لذلك أنصح بالبحث عن

أسعار الفائدة لدى بنوك عديدة.

إذا رغبنا بمقاربة الموضوع من وجهة نظر أخرى، يعدّ المنزل كملكية جزءاً من رأس المال المستقبلي، فكلما أصبح رأس المال في هذا العقار أكبر، أصبحت دفعات الفائدة أقل وامتلكته بشكل أسرع. وذلك تغير صغير في عادات الإنفاق. ولا يمكن المبالغة في أثر ذلك. إذ يوفر لك ما يسمى «أثر الثراء» حيث يعطيك شعورك بامتلاكك منزلك بوتيرة أسرع الثقة والاستقرار المالي وتشعر أنك أصبحت أكثر ثراء على الرغم من عدم حصول تغير في دخلك المالي.

والمفارقة الكبيرة هنا أن أثر الثراء يمكن أن يقود إلى المبالغة في الوضع المالي وإلى الإنفاق المفرط. فعند الشعور بالغنى يمكن أن يقع بعض الأشخاص في فخ رغبتهم في إنفاق تلك الثروة الإضافية. لذلك من الجيد التركيز على الحرية التي ستنشأ من امتلاك المنزل بدلاً من المقدرة على إنفاق النقود أكثر.

التأمين على المنزل والسيارة

في السنوات الأخيرة ازدادت تكلفة التأمين على المنزل والسيارة. وذلك بسبب عدة عوامل مثل: التغير المناخي الذي تسبب في زيادة الظواهر الجوية غير الطبيعية والتي بدورها أدت إلى الزيادة في أسعار التأمين على المنازل ومحتويتها – والتي يمكن أن تستمر لزمن طويل. ومع ذلك، فإن المنزل هو من الممتلكات الأساسية ولا يمكن إهمال تأمينه. فضلاً

عن أن وجود تأمين على البيت هو من الشروط الأساسية في الحصول على قرض عليه، ولا يعني ذلك المبالغة في مقدار قيمة التأمين.

في عام 2022 كانت تكلفة التأمين على البيت من 1000 $ إلى 1600 $ بشكل سنوي مع وجود اختلافات من ولاية إلى أخرى. في الولايات الشمالية من أستراليا المعرضة للأعاصير يدفع السكان ما يقارب حوالي أربعة أضعاف ذلك المبلغ. وفي ولاية نيو ساوث ويلز يبلغ معدل التأمين 1400 $ سنوياً.

وعند حدوث وقت تجديد التأمين على المنزل حاول البحث عن عروض تأمين أفضل، حتى وإن لم تحقق ذلك فإن الانتقال إلى شركة تأمين أخرى قد يعطيك حسماً بقيمة 30% على مبلغ التأمين للسنة الأولى (وهو ما تفعله معظم شركات التأمين) وبذلك تكون قد خفضت تأمينك من 1400 $ إلى 980 $ سنوياً لمجرد الانتقال إلى شركة تأمين أخرى. إن هذا المبلغ قد أصبح في متناول اليد للتحكم به أو لادخاره أو ليتم استخدامه بطريقة أكثر إنتاجية، أو تتم إضافته إلى الأموال المستثمرة الأخرى. ربما لا تجد أن 420 $ مبلغاً كبيراً ولكنه واحد من مجموعة الوفورات التي تتراكم لتصبح مبالغ طائلة. ومبلغ 420$ قد يصبح 1000$. وكما في حالة التأمين على المنزل يمكنك فعل الشيء نفسه في حالة التأمين على السيارة وهو من أسوأ التأمينات في

زياداته كل سنة. وعليك البحث دوماً عن عروض أفضل للتأمين على السيارة كلما انتهت فترة التأمين الجارية. إن هذه الأموال هي لنا وتبدو أفضل وهي في حوزتنا وضمن واستثماراتنا، عما لو كانت في حسابات شركات التأمين.

التأمين الصحي

التأمين الصحي ليس زهيداً، ولا يجب أن يكون كذلك، فالمهنيون المهرة في قطاع الصحة يجب أن ينالوا حقهم لخدماتهم إذا احتجنا إلى خدماتهم، ولكن هناك طرق لخفض الإنفاق على التأمين الصحي،

أوَّل الأمور التي يمكن فعلها لتخفيض التأمين الصحي هو حذف النقاط غير الضرورية في عقد التأمين. وكما في حالة التأمين على البيت والسيارة تنتقل من شركة تأمين إلى أخرى عند انتهاء العقد. ولدى صديقة مقربة لي مقولة مفيدة «لا تظهر عند شركة تأمين إلا ومعك حقيبة نقود»، فعندما تهدد الطرف المؤمن بأخذ الحقيبة منه سيتم توقيع صفقة التأمين.

ويمكن أن تبلغ تكلفة التأمين الصحي الممتاز لأسرة من أربعة أشخاص 1202$ سنوياً على أن القيمة المعتادة هي 577$ سنوياً. وفي ذلك وفر بقيمة 635$ ولكن السعر الأعلى يمكن أن يعطيك راحة بال أفضل. إذ إن الفرق قد يحتوي على خدمات أكثر، لكن هل نحن في حاجة إليها؟

بطاقات الائتمان

تعدّ بطاقات الائتمان واحدة من المجالات التي استمرت فيها أسعار الفائدة عالية. على الرغم من انخفاض أسعار الفائدة على قروض البيوت والقروض الشخصية بشكل كبير في السنوات الأخيرة. على الرغم من كثرة البطاقات التي تفرض فائدة قدرها 20% أو أكثر، فهناك من يفرض حوالي نصف ذلك المعدل من الفائدة. فالبنوك الصغيرة واتحاد الائتمان يتقاضى 8.99% فائدة على بطاقات ائتمانه. والانتقال من بطاقة تتقاضى 20% فائدة إلى أخرى تتقاضى 8.99% توفر على نفسك 330 $ سنوياً.

نفقات الطاقة (الكهرباء والغاز)

وهذه أفضل النفقات التي يمكن التوفير من خلالها. مع أنها من أكثر الفواتير رعباً لنا، لأنها عادة تدفع كل ربع سنة وليس بشكل سنوي. ويكفي النظر إلى فواتير الغاز والكهرباء للأرباع الأربعة الأخيرة من السنة الماضية لمعرفة الحجم الكبير لهذه المصاريف.

الجانب الإيجابي لهذه الخدمات وجود خيارات واسعة من مقدميها ولا يوجد ضرورة للالتزام بشركات الكهرباء الأغلى. كمثال على التوفير الممكن في هذه الخدمات، يمكن لأسرة في ولاية فيكتوريا في أستراليا اختيار التكلفة الشائعة 1307$ سنوياً أو تخفيض ذلك إلى 951$ سنوياً مع شركة كهرباء أخرى بوفر قدره 356$ سنوياً، ليتم إضافته إلى

الأموال التي من الممكن استثمارها.

الدليل العملي على ما سبق

الجدول 11.1 يلخص أنواع الوفورات التي تم التحدث عنها سابقاً والتي من الممكن تحقيقها باتباع الطرق التي ذكرت سابقاً. وهي تبين أن تخفيض خمسة من المصاريف البيتية الثابتة يمكّننا من توفير 3000$ من الموازنة سنوياً.

الجدول 11.1: خمس طرق لتقليل المواد الاستهلاكية وتوفير أكثر من 3000 دولار سنويًا

التكلفة الثابتة	التكلفة الحالية	خيار التبديل	الادخار السنوي عن طريق التبديل
أقساط القرض السكني: رهن عقاري بقيمة 500000 $لمدة 25 سنة	متوسط معدل قروض قائمة مع البنوك الكبرى 2.89٪ شهريا السداد: 2343 $	متوسط معدل قروض جديدة مع بنوك صغيرة 2.46٪ شهريا السداد: 2233 $	$1320
تأمين المنزل	المعدل السنوي القسط: 1400 $	الادخار المحتمل فقط للانتقال إلى شركة تأمين جديدة: 30٪ خصم ^ ^	$420
تأمين صحي: لعائلة من أربعة القسط الشهري قبل الخصم المرتفع	قسط شهري:+ 1202 $	أرخص شهريا قسط +: 577 $	$635
ديون بطاقات الائتمان 3000 $	معدل فائدة مرتفع: 20٪ فائدة سنوية التكلفة: 600 $	معدل فائدة قليل: 8.99٪ فائدة سنوية التكلفة: 270 $	$330
كهرباء	العرض الافتراضي: 1307 $ فيكتوريا	أرخص خطة: 951 $ أمريكيًا	$356
المدخرات السنوية المحتملة			$3061

والمهم في هذه الوفورات أنها لا تعني التخلي عن بعض النشاطات الترفيهية مثل السهر مع الأصدقاء في الحانة أو تناول وجبة أفوكادو على الخبز المحمص في أحد المقاهي المحلية.

وفي أغلب الحالات التي تم العمل معها (بما في ذلك التأمين الصحي) هي شركات تقدم الخدمات نفسها تقريباً مع فارق التكلفة، وإذا كان الأمر كذلك فلماذا نختار الشركة الأغلى؟

كان ذلك مثالاً بسيطاً على ما يمكنك التحكم به من شؤونك المالية لتصل إلى حالة الحرية المالية والادخار أكثر وإنفاق الأقل. وستلاحظ أيضاً عند حصول هذه التغييرات في سلوكياتك المالية حصول تغييرات شخصية أخرى، كما أنك ستلاحظ تغير عاداتك المتعلقة بالإنفاق نحو الأفضل، ويصبح عقلك هو الذي يتحكم بمالك.

ويطلق على الموضوع الذي تطرقنا إليه أعلاه اسم غريب «lazy tax’» يشير هذا الاسم إلى الأشخاص الذين يدفعون الكثير للحاجات الأساسية؛ لأنهم لا يكترثون بالقيام ببعض الجهد الشخصي في البحث عن سبل لتخفيض النفقات. والأمر هنا لا يتعلق بمبلغ صغير (عشرة سنتات أو أقل) بل بمبالغ كبيرة وكبيرة جداً.

نحن جميعاً لدينا مصاريف ثابتة متنوعة حتماً. لكن يمكن تقليص أعبائها باتباع خيارات مالية أفضل، ووضع

كتلة مالية مرموقة في سلة مدخراتنا اليومية إذا بذلنا جهداً في التوفير، ولو استطعنا فعل ذلك عن طريق تغيير سلوكنا المالي ستضاف هذه الوفورات إلى سلة مدخراتنا المستقبلية. وبعدها تتحول إلى ممتلكات مدرة للربح وتخدم هدف الحرية المالية التي ننشدها.

تساؤلات:

- هل تحلم بالحصول على أرباح غير متوقعة أكثر من التركيز على أشياء يمكنك التحكم بها؟
- هل تجد التقيد بميزانية محددة شيئاً صعباً؟ وإذا كان كذلك، فما الخطوات التي يمكن اتباعها لتحفيز نفسك وإحداث تغيير في سلوكك المالي؟
- متى كانت آخر مرة راجعت فيها الأشياء القابلة للتحكم كي تبحث لها عن صفقات أفضل؟

الفصل الثاني عشر

إنفاق الاستثمار

أنا لست مدمن تسوق، وإنما أنا أسهم في انتعاش الاقتصاد

– من أقوال مجهول

في عام 2020، أنفق الأستراليون تريليون دولار، وكان أكثرها على العقارات ومن ثم الطعام، وكذلك على أشياء أساسية أخرى. لكن المبالغ التي صرفت على الأشياء غير الأساسية كانت كبيرة جداً، مما يجعلك تشعر بالحزن.

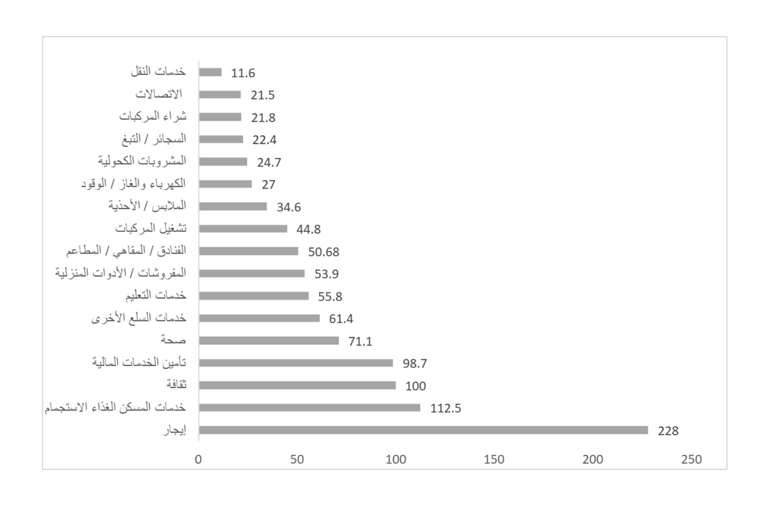
ويبين الشكل 12.1تفاصيل الانفاق في استراليا عام 2020. فقد أنفق الاستراليون 100.5$ مليار على الاستجمام، كما أنفقوا 50.6$ ملياراً على الفنادق والمقاهي والمطاعم و24.7$ ملياراً على المشروبات الروحية إضافة إلى 22.4$ ملياراً على السجائر.

ولا شك أن عام 2020 كان عاماً استثنائياً، سوف تبقى آثار وباء كورونا لعشرات السنين في سلوكنا المالي. فالارتفاع

الكبير الذي حدث في حالات العمل من البيت وفي التسوق عبر الأنترنت قد أحدث تغييرات دائمة في طريقة حياتنا وفي طريقة عملنا. وذلك يفسر القفزة الكبيرة في مبيعات الأثاث إلى 53.9$ مليارا، وفي مبيعات الملابس إلى 34.6$ مليارا بشكل سنوي.

ولتوضيح ذلك أكثر ألفت نظركم إلى أن التسوق عبر الأنترنت تم العمل عليه عبر الثلاثين سنة السابقة. وفي عام 2019 بلغ حجم المبيعات عبر الشبكة حوالي 20% من إجمالي المبيعات، وفي عام 2020 ارتفع ذلك إلى 27% وتلك زيادة 7% خلال سنة واحدة بينما استغرق 30 سنة لبلوغ 20% من إجمالي المبيعات.

الشكل 12.1: إنفاق المستهلك الأسترالي خلال عام 2020



وقد أعلن البنك الأسترالي الكبير ويستباك Westpac مخطط(أحد أقدم البنوك في استراليا وأكبرها) عن انخفاض في وسطي رصيد الزبائن والحركات على أموال الإيداعات في عام 2020 قد وصل 3559.0$، ويعدّ هذا المبلغ متدنياً لكون عام 2020 هو العام الأول لانتشار وباء كورونا، وأن تحول الأستراليين من منفقين إلى مدخرين بدأ في شهر مارس من ذلك العام.

ومما يدعو للقلق أكثر الاستبيان الصادر عن بنك ME الذي وجد أن أكثر من واحد من خمسة من البيوت الأسترالية كان في حوزته أقل من 1000$ مدخرات نقدية، وأن 12% من هذه البيوت كان لديها من المدخرات النقدية أقل من 100$.

وعلى الرغم من تحول الأستراليين إلى مدخرين بوجه عام فإن حجم الادخار مازال متواضعاً. فهل نستطيع الحفاظ على عادة التوفير هذه؟ وماذا لو تمكنا من تغيير عادة الإنفاق إلى عادة استثمار «إنفاق استثماري»؟ فلو حولنا 10% من الترليون $ الذي ننفقه سنوياً إلى مدخرات واستثمارات، لكانت المنافع هائلة. وتغيير عادة واحدة سيضعنا على طريق الحرية المالية. وستجد أن المال حتى يومنا هذا يزداد، والمال الذي وضعناه جانباً موجود في مكانه، ورصيدنا للمستقبل سوف يتلقى إضافات منتظمة.

لذلك نجد من السهل تحويل عادة الإنفاق إلى عادة استثمار. وأول خطوة في هذا الطريق هي فهم لماذا نحن

مجبرون على الإنفاق على مشتريات ليس لها قيمة مستدامة تشعرنا بالفرحة للحظات قصيرة فقط. وهذا أمر يستدعي سيطرة العقل على المال.

لم الإنفاق؟

الإنفاق محفز لإرادة الشخص. أظهرت عدة أبحاث أن قرارات التسوق يمكن أن تعزز شعور السيطرة عند الشخص على البيئة المحيطة به، والإنفاق على أشياء مختارة يمكن أن يقلل من الكآبة، ما يعني أن علاج الإنفاق هو شيء حقيقي وليس مجرد ترف سيكولوجي.

ووجدت الدراسات أيضاً أن رد الفعل السيكولوجي الرئيس للإنفاق هو تحفيز بعض النواقل العصبية وإطلاق هرمون الدوبامين المعروف بهرمون المتعة والسرور. يكون ذلك من خلال التعلم والتذكر ودفع عجلة الحياة.

إن اقتران السرور مع التعلم والذاكرة يفسر ارتباط الإنفاق بالسلوك. وعندما نلاحظ أن الإنفاق يشعرنا بالغبطة، فسنستمر في ايجاد طرق لتكرار ذلك السلوك.

وفي دراسات لاحقة تبين أن الشيء المشترى ليس هو ما يجلب السرور بل الترقب للقيام بالشراء هو ما يحدث طفرة في هرمون المتعة وأن هذه المتعة قصيرة العمر: فحالما ندفع ثمن الشيء ونغادر مخزن البائع أو حالما نتسلم الطرد (إذا تم الشراء عبر الشبكة) يعود مستوى هرمون المتعة (الدوبامين) إلى مستواه الطبيعي، ويمكن أن يتبع ذلك شعور

بالندم – ندم المشتري (بينت الإحصائيات أن واحداً من أربعة شعروا بالندم لشراء منتج عليه عرض عبر الشبكة). ليس هناك ضرراً في الإنفاق، ولكن الإفراط فيه يقود إلى نتائج وخيمة.

لنفكر في آخر شيء تم شراؤه وكان زائداً عن اللزوم، قطعة ملابس جديدة أو حذاء، فنجان قهوة آخر، أو قطعة شوكولا فاخرة، أو مهما كان المثال، لو كنت ممن ينفقون على هذه الأمور، فإن عادات الإنفاق لديك صعبة التغيير.

العادات هي سلوكيات مسيطرة وهي أشياء تقوم بها بشكل متكرر «أوتوماتيكيا». وذلك أمر مضر؛ لأننا لم نعد نتردد في القيام بها سواء كانت صحيحة أم خاطئة.

ويحتاج الشخص إلى إرادة قوية وحزم شديد للتخلص من هذه العادة، فعليه مواجهة التحيز الذي أوجدته العادة عنده ووضع استراتيجيات لتغيير سلوكياته، لكن ذلك يستحق المحاولة.

ولقد أنفق الاستراليون 34.6$ ملياراً على الملابس والأحذية في سنة 2020. لذلك أنت بحاجة إلى إعادة النظر في إنفاقك على هذه الأشياء وأثرها على وضعك المالي، هل فعلاً تحتاج إلى ملابس جديدة أو حذاء جديد؟ ومع الأسف هذه المحاكمة المنطقية لن تصرف عقولنا عن الرغبة في شراء أشياء جديدة وجعل الدوبامين يزداد داخل أجسامنا من متعة التسوق، ولذلك علينا أن نقوم بتغير طريقة إنفاقنا.

ولعل النظر إلى كمية النفايات التي تحدثها الملابس في مكب النفايات، تجعلك تغير سلوكك بالنسبة إلى شراء الألبسة وغيرها.

وهنا أثير هذه القضية؛ لأن الفرد الأسترالي يشتري سنويا 27 كيلوغراماً من الألبسة الجديدة ويرمي 23 كيلوغراماً منها في مكب النفايات. ولنتأمل في هذه الإحصاءات التي تقول: إن جزءاً كبيراً من دخلنا يصرف على أشياء ينتهي بها الحال إلى النفايات. لذلك يعاني الكثير من الأستراليين من لادخار ناهيك عن الاستثمار لتنمية الثروات التي تذهب قيمتها في النفايات.

ولعل الكثيرين منا مذنبون للقيام بشراء غير متعقل أو إفراط في الإنفاق في مرحلة ما. وقد أظهرت دراسة لشركة بايبال PayPal أن الفرد الأسترالي العادي يقوم بالشراء الانفعالي مرتين كل ربع سنة بقيمة 110$. وقد يبدو ذلك مبلغاً ضئيلاً لكنه تراكمي حيث يبلغ 440$ في السنة وخلال حياة مدتها 60 سنة مثلاً يكون مجموع الشراء الانفعالي 26400$.

يمكن أن تكون هناك أسباب عديدة تفسر الشراء الانفعالي مثل: الملل أو اليأس أو الإحباط في العمل أو في البيت وعدم السعادة في الحياة أو في العلاقة مع الآخرين.

كما يمكن أن تكون لمسببات الشراء الانفعالي عوامل خارجية مثل: الفخ الذي يوقعنا به تخفيض الأسعار في أثناء

التسويق لبعض المنتجات. وأظهرت دراسة PayPal أيضاً أن 2 من كل خمسة أستراليين اشتروا أشياء بسبب الحسومات الشخصية (مثل لك حسم 10% يوم عيد ميلادك) كما تبين أن 20% من المستجوبين يعتقدون أنهم يخسرون المال إذا لم يشتروا الشيء في فترة تخفيض الأسعار. فيما أظهرت هذه الدراسات أن 19% أقروا أنهم مدمنون على الشراء في أثناء فترات تخفيض الأسعار.

من الواضح أن ذلك السلوك مضر لكن له جذور سيكولوجية عميقة. ويمكن تغيره، لكن ذلك يتطلب تغييراً في الأفكار وشيئاً من الانضباط. حتى من أدمنوا التسوق يقومون بالتمهل في أثناء الشراء للتركيز على أهمية ما يريدونه واستمراريته لفترات طويلة.

ومن خلال الدراسات السيكولوجية والبيولوجية ندرك أن فكرة الشراء المتأنية مهمة في عالم المال. وذلك هو في صلب موضوع تحويل عادة الإنفاق إلى عادة استثمار، فعلينا أن نحول «الشعور بالمتعة» من الإنفاق إلى الشعور بالمتعة بالاستثمار والادخار. وفيما يلي بعض الاستراتيجيات لفعل ذلك.

حدد الأهداف لتحفيز هرمون الدوبامين

كما ذكرنا سابقاً لا يحفز الإنفاق الدوبامين إلا إذا كان إنفاقاً له قيمة شخصية، ويعطينا الشعور بالسيطرة. هناك نشاطات عديدة غير الإنفاق تسبب ارتفاع الدوبامين. أحدها

كسب المال. كما أن تحديد الأهداف الشخصية وتحقيقها يعطينا ذلك. وهذا هو السبب لشعورنا بنوع من الارتياح عندما نضع لائحة الأشياء المطلوب عملها، وكلما اقتربنا من تحقيق أهدافنا ، زاد تحفيز الدوبامين. لذلك فإن شراء أول منزل تم الادخار له لفترة طويلة؛ ليتم وضع المال كدفعة أولى للمنزل، سيشعر مالكوه بالتميز عند الموافقة على منح القرض وشراء المنزل.

إن قيامنا بتحديد الأهداف حول كم سيكون الادخار والاستثمار، كل شهر أو كل ربع سنة أو في السنة يمكن أن يعطينا شعور المتعة النفسي والجسدي نفسه الذي يسببه الإنفاق. فلو استطعنا السير في هذا الطريق فنحن على عتبة إعادة تحديد سلوكنا المالي وبناء عادة الاستثمار بدلاً من عادة الإنفاق.

إن العمل على تحويل الإنفاق لاستثمار الإنفاق الاستثماري، لنتخيل أنه يتم الصرف من الاستثمارات، إن هذا الموضوع سيعطي شعوراً بالانطلاق والسيطرة والرضا؛ لأنه قد تم استعادة الحرية المالية.

وضع الاستثمار في تجربة رائدة

من السهل بالنسبة إليّ أن أقترح عليكم جعل الاستثمار عادة مستمرة، لكني أعلم أن تغيير العادة أمر صعب وأن العادات الجديدة سهلة الكسر. ومن المفيد استخدام الوسائل الحديثة المتاحة لترسيخ أحد تصرفاتنا كعادة مستمرة.

ولعل أبسط طريقة لاكتساب عادة الاستثمار، هي أن تنقل بشكل منتظم مبلغاً من حسابك الجاري إلى حساب التوفير أو إلى حساب سداد قرض المنزل. بدلاً من أن تقوم بنقل الأموال بنفسك، يمكنك استخدام التقنيات الحديثة لإجراء هذه العملية، وهي تتطلب جهداً أقل وتحول الاستثمار من مهمة إلى شيء ممتع.

قد تكون مهمة بسيطة مثلاً تخصيص 100$ شهرياً من أجل النقل من حساب إلى آخر. ويجب أن يكون المبلغ كبيراً كفاية ليحفز شعور المتعة الذي يعطيه الإنفاق. ومهما كان المبلغ الذي قررت نقله شهرياً، اجعل عملية التحويل تتم بشكل آلي للتأكد من إنجازها من دون تردد.

احصد منافع عملية «متوسط التكلفة بالدولار» (DCA)

هناك منفعة استراتيجية لهذه الوسيلة المالية. فهي تتم في حالة الاستثمار باستمرار من دون انقطاع. فمثلاً لو استثمرت 500$ كل أسبوعين أو شهر أو ربع سنة من دون النظر إلى تقلبات الأسواق في نهاية فترة الاستثمار، فذلك هو DCA.

وذلك يعني أنك تشتري استثمارا أقل عندما تكون أسعار أسواق المال عالية، واستثماراً أكبر عند الأسعار المتدنية. مما يعني أنه مع الزمن سوف يتغير وسطي قيمة استثماراتك إلى سعر أفضل، وأن حجم الاستثمار سينمو وعائدات الفائدة

المركبة ستنمو أيضاً. لتعطي أكبر أثر للفائدة المجمعة.

يبين الجدول 12.1 مثالاً على عملية DCA لمستثمر قرر أن يشتري صك ضمان بقيمة 100$ كل شهر.

الجدول 12.1: مثال على متوسط التكلفة بالدولار (DCA)

	سعر السهم	المبلغ المستثمر لهذا الشهر	عدد الأسهم التي تم شراؤها
كانون الثاني	$25	$100	4
شباط	$30	$100	3
آذار	$22	$100	4
نيسان	$20	$100	5
أيار	$18	$100	5
حزيران	$17	$100	5
تموز	$15	$100	6
آب	$15	$100	6
أيلول	$16	$100	6
تشرين الأول	$20	$100	5
تشرين الثاني	$25	$100	4
كانون الأول	$30	$100	3
الإجمالي:		$1200	56
متوسط تكلفة السهم		$21.42	

وباستخدام DCA فإن المستثمر يشتري معظم الأسهم، عندما يكون سعرها متدنياً والقليل منها عند الأسعار المرتفعة. وبعد سنة يكون المستثمر قد دفع ثمناً وسطياً للسهم الواحد قدره 21.42$ لعدد من الأسهم قدره 56 سهماً.

إذا ألقينا نظرة على سعر السهم في شهر كانون الأول، سنجد أنه كان 30$ أي أن سعر الاحتفاظ بالأسهم هو 1680$، أي أن رأس المال قد ربح 480$. لو قام المستثمر بشراء الأسهم بشهر كانون الثاني بسعر 25$ لأربعة أسهم، فإن قيمة الاحتفاظ بها هي 120$ في شهر كانون الثاني، بربح مقداره 20$. حتى لو قام المستثمر باستثمار مبلغ 1200$ في شهر كانون الثاني لـ 48 سهماً، فإن قيمتهم بشهر كانون الأول ستصبح 1440$ بربح مقداره 240$. بسعر إجمالي للسهم قدره 25$.

وبعد سنين طويلة في حقل الاستثمار لاحظت نمطاً متكرراً من سلوك الناس المالي، فهم يسارعون إلى شراء

الأسهم عندما يكون ثمنها مرتفعاً، وعندما يبدأ السوق بالانخفاض يصبحون قلقين ويبيعون استثمارهم بالكامل عند ينخفض سعر السوق إلى أدنى مستوى. وتلك كارثة كبرى. عندما يتم الشراء بأسعار مرتفعة والبيع بأسعار منخفضة.

إن أداة DCA توفر لك إطاراً لفعل العكس، فهي تجبرك على شراء أسهم أقل، عندما تكون القيمة عالية وشراء أسهم أكثر عندما تكون القيمة متدنية، وأيضاً تجنبك المجازفة المرافقة لتجربة توقيت السوق. إن تعبير «توقيت السوق» هو تسمية مغالطة فلا أحد يستطيع البيع عند الذروة والشراء عند تدني السعر باستمرار. فالحظ يلعب دوراً في هذا السلوك، ولذلك يفشل مع الزمن لسبب أساسي هو أن المستثمرين يتماهون عند الدخول إلى السوق وعند الخروج

منها، مما يقودهم إلى عدم الاستثمار أو إلى الخروج من السوق في وقت غير صحيح.

DCA أيضاً تسمح لك بإهمال توقيت السوق؛ لأن جميع تحركات السوق تعامل بالمعاملة نفسها، وبالتالي تركز على المعنى الحقيقي في ممارسة الحرية المالية.

عليك إدراك أن كل دولار ينفق يبعدك عن تحقيق أهدافك

جميعنا يواجه إغراءات متعددة للإنفاق وربما الإفراط فيه. ومقاومة ذلك الإلحاح صعب. ولكن المهم أن تدرك أن أي عملية شراء قريبة الأجل (والتي يمكن أن تعطينا لحظات قصيرة من الرضا) تبعدنا خطوات عن بلوغ أهدافنا المالية.

ولتغيير تفكيرك وسلوكك حاول ربط إنفاقك بأهدافك. فمثلاً، إذا كنت تدخر لشراء منزل جديد، فكر كم من الوقت سيؤخرك عن فعل ذلك شراء ساعة رقمية قيمتها 600$ لا تحتاج إليها أصلاً؟ وهل هذه القطعة تستحق التضحية بالزمن أم لا. في حال كان كذلك، فالقطعة التي تشتريها لها قيمة جيدة، وقيمتها ستكون من ضمن استثماراتك. بذلك تكون العملية هي ربح مستمر. هنا نحن نحصل على فوائد مضاعفة، مراجعة الإنفاق، وتطوير الانضباط الذي يساعد على تنمية العادات الجيدة.

مما لا شك فيه أن المرور بهذه المشاعر الإيجابية المرتبطة بنمو الثروة، هو أمر محفز كبير للبقاء على المسار

الموصل إلى أهدافك. إن المال يلعب دوراً كبير في حياتنا، كما أنه يحفز على ردود فعل قوية. والسلوكيات التي تعلمتها وطورتها على مر السنين، هي عادات لها أثر إيجابي وسلبي على حريتك المالية المنشودة.

أرجو أن يكون هذا الفصل قد ساعدك في تحديد عادات الإنفاق لديك وبيَّن لك تعليل الإنفاق وردود الفعل التي تنتابك عند الإنفاق وعواقبها السيكولوجية والمالية. كما آمل أيضاً أن يكون قد بين لك بعض الطرق لكسر عادات الإنفاق لديك، واستبدال عادات استثمارية جديدة بها؛ مما لها آثار إيجابية على وضعك المالي.

إن الطريقة التي ننفق بها أموالنا قد تفرض أعباء علينا. فلو فهمنا الطريقة التي يعمل بها عقلنا عند الإنفاق وما هي الأمور التي تحفزه، قد يساعد ذلك في وضعنا على المسار الصحيح للحصول على الحرية المالية. لو استطعنا تغيير الأثر الجسدي لإفراز الدوبامين إلى سعادة عند الاستثمار، عندها نستطيع التقدم خطوة نحو الأمام في هذا الطريق.

فهناك القليل من الأمور التي تفوق بمردودها الشعور بالحرية المالية والتفكير بأننا قد وصلنا. إنها الإحساس بالمكافئة والإنجاز، وهو شعور لا يمكن التغلب عليه، ودفقة من الدوبامين لن تزول ابداً.

تساؤلات:

- كيف تغيرت عادات الإنفاق والادخار لديك خلال جائحة كورونا؟ هل بدأت في عادة حسنة ثم تخليت عنها اليوم؟
- ما طرق إنفاقك؟
- ما الخطوات التي اتبعتها للقيام باستثمار رائد؟

الفصل الثالث عشر

التوقعات غير المنطقية

توقعاتك هي التي تؤذيك، وليس العالم الذي تعيش فيه. فما يحدث في العالم هو حقيقي، وما تعتقد أنه يجب أن يحدث غير حقيقي. الناس يتلقون الأذى من توقعاتهم، وأنت مصاب بخيبة أمل بسبب توقعاتك.

– جاك فريسكو

أنا أعشق هذه المقولة. لأنها تعتبر تشخيصاً لأكبر مشكلة نعاني منها جميعاً – وليس فقط فيما يتعلق بتوقعاتنا حول المال بل حول كل شيء نفعله. وفي كثير من الأحيان تكون لدينا توقعات غير منطقية، وذلك يقودنا إلى فشل غير منطقي أيضاً. وفي معظم حالات الفشل التي يجب ألا تقع فيها، لأن ما توقعناه هو غير ممكن في الأصل.

ويمكنني الإشارة إلى اللحظة التي بدأت فيها باستعمال عبارة «أنت كما أنت وأنا كما أنا». كنت أعطي محاضرة

لهيئة المستثمرين الأستراليين، (وأنا أستمتع شخصياً بهذه المحاضرات لأن جمهورها حي، وكثيراً ما يتحدى وجهة نظري مما يجعلني أكثر تحفظاً فيما أقول). كما أني أعلم أن هذه التجمعات تعدّ منبراً لأشخاص لديهم توقعات مجازفة أو توقعات غير قابلة للتحقيق.

وفي نهاية إحدى المحاضرات أتى رجل لطيف وسألني عن خطة استثمارية أراد اتباعها. لن أسمي تلك الخطة لكني أشير إلى أنها ذات مخاطرة عالية وغير شفافة في طريقة عملها. وقال الرجل إنها تعطي 5.5% أرباحاً سنوية مضمونة على وديعة قدرها 10,000$، ما رأيك؟

كانت هناك نظرة في عينيه توحي بأنه مصمم على الاستثمار في تلك الخطة، ولكنه كان يبحث عن شخص يعطيه تأكيداً عليها. ولم أكن أنا من سيفعل ذلك لأني أدركت أنه لم يستوعب تماماً خطة الاستثمار تلك. فكان جوابي تلك العبارة « أنت كما أنت وأنا كما أنا – وما هو الأفضل بالنسبة إليك يمكن ألا يكون كذلك بالنسبة إليّ وبالعكس – لذلك لا أستطيع اقتراح فعل ذلك أو لا. على أي حال، هل لي أن أسألك لماذا أنت راغب في هذا الاستثمار؟»

«لأنه يعطيني الفائدة التي أرغب فيها. فأنا أحتاج إلى أن أحقق أكبر مقدار من الأرباح خلال ستة الأشهر القادمة من دون أية مجازفة. أنا سأتقاعد، وسأستخدم المال لأجول العالم خلال السنوات القليلة القادمة». كلما تذكرت جوابه

يملؤني التوتر.

كانت الكلمات اللافتة للنظر في جوابه «من دون أي مجازفة». فجميع الاستثمارات فيها مجازفة، من الاستثمار النقدي البسيط إلى الاستثمار المصحوب بأعلى مجازفة، وكلما كبرت المجازفة كلما كبر عائد الاستثمار وكبر احتمال الخسارة. ووديعة بفائدة 5.5% للدورة تعطي حوالي 4.5% أعلى من السوق مما يشير إلى أن المجازفة التي تتضمنها أعلى من غيرها من الاستثمارات المماثلة. وكنت أعلم أيضاً أن تلك الخطة فيها شروط تجعله لا يربح شيئاً من الاستثمار، إذا تخلى عنه قبل نهاية دورته المتفق عليها.

ولنتذكر هذه الحقائق: جميعنا يرغب في الحصول على أعلى فائدة ممكنة على ماله، ومعظمنا يبالغ في العائدات التي يمكن تحصيلها من استثماراتهم.

هناك شيء ما حول فكرة تحصيل أكبر مبلغ من المال خلال أقصر فترة من الزمن (وأقل جهد) في أنها تتماهى مع طبيعة البشر. والكسب السريع شيء جذاب بالنسبة إلينا جميعاً. وذلك ما بحثناه في الفصل 7 حول أثر الحسم المتصاعد. ولسوء الحظ ذلك التوجه هو سبب رئيس للإدمان على القمار. الوعود بالكسب السريع مع أقل جهد ممكن واعتقاد غير منطقي بعائد خيالي.

وأورد هنا بعض الأرقام المرعبة من سوق المقامرة، ففي الأشهر الخمسة الأولى من عام 2022 بلغ سوق المقامرة

عبر الشبكة 83.8 مليار $ أسترالياً عالمياً. وذلك تقريباً ضعف أرباح شركة أبل للربع الأول من تلك السنة الذي بلغ 42.7$ دولاراً أستراليا. ويتوقع أن يكون الرقم لعام 2023 هو132.7$ مليار دولار أسترالي. (الدولار الأسترالي يساوي 0.7 دولار أمريكي). وتفيد الإحصاءات أن الأستراليين ينفقون 1.9 مليار دولار على اليانصيب كل عام. وفي الولايات المتحدة الأمريكية ينفقون حوالي 80 مليار دولار أميركي. ولو سألنا أنفسنا عن عدد الناس من معارفنا الذين ربحوا مبلغاً كبيراً من المال من خلال المقامرة أو اليانصيب لكان العدد قريباً من الصفر، لأن احتمال ربح مبلغ كبير من المال يغير نمط حياتنا، هو احتمال صغير جداً. وكل ذلك يعيدنا إلى مفاهيم العائدات المالية المتأخرة والحسم المتصاعد والتحيز قصير الأجل.

فالاستثمار المتعقل يتطلب انضباطاً ووقتاً وتقبلاً لعائدات مالية متدرجة. ومشكلته، بحسب بعض المستثمرين أنه لا يأتي بعائدات مالية كبيرة بسرعة. فيلجأ المستثمر إلى خيارات لها احتمال إعطاء عائدات كبيرة ضمن إطار زمني غير واقعي. وحينما تقوم بوضع المال في آلة يتخللها الحظ، فهو ليس استثمار إنه مقامرة.

وقد أظهرت دراسة قامت بها مجموعة شرودرز (وهي شركة عالمية لإدارة الاستثمارات الفردية والجماعية) مقدار عدم الواقعية في تلك التوقعات. فوجدت الدراسة أن 37%

من المستثمرين (عالمياً) يتوقعون عائدات من 10 إلى 20%، ويتوقع حوالي 13% من المستطلعين عائدات مالية تفوق 20% سنوياً. أي أنهم يتوقعون عائدات تبلغ ضعف متوسط عائدات سوق المال الامريكي S&P 500 خلال السنوات العشر الماضية (التي بلغت 10.9%)، وهي تعدّ من أطول السنوات التي شهدت جذباً للسوق خلال تاريخ شركة S&P 500.

وما تظهره دراسة شرودر أيضاً أن نصف مستثمري العالم يتوقعون عائدات لا تقل عن 10% على استثماراتهم كل عام، وذلك توقع غير منطقي.

وكذلك وجدت دراسة عالمية أجرتها مجموعة ناتكسيس Natixis أن المستثمرين يتوقعون عائدات 14.5% فوق التضخم. وقد تبين أن توقعات المستثمرين الأمريكيين كانت الأعلى وبلغت 17.5% سنوياً فوق التضخم. وذلك يعني فعلياً 20% نظراً لأن معدل التضخم في الولايات المتحدة كان 2 إلى 2.5% خلال العشرين سنة الماضية.

مخاطر التوقعات غير الواقعية

التوقعات المبالغ فيها لعائدات الاستثمار تشكل فخاً جدياً للمستثمرين. ويمكن أن تسبب نتائج سيئة أكثر من خيبة الأمل فهي يمكن أن تخلق عادات وسلوكيات مخيفة لدى المستثمر.

والممتلكات القابلة للنمو مثل الأسهم لها خاصية عائدات مالية عالية على المدى البعيد. وذلك يجعل المستثمرين يركزون على الاستثمار في ممتلكات ذات مخاطرة عالية من دون النظر إلى استثمارات أقل تقلباً. ومن خلال مغامرتهم بالجري وراء التوقعات غير المعقولة، يمكن أن يدخلوا في استثمارات خارج هامش تحملهم للمصائب الناتجة عن فقدانها كلياً، وأن يدخلوا في خطط استثمار تعطيهم النشوة (مثل شركة GameStop لألعاب الفيديو أو في خطة أسهم (اشترِ الأسهم الآن وادفع ثمنها فيما بعد) أو حتى الانتقال إلى استثمارات المضاربة.

ولقد تجنبت عمداً الحديث عن استثمارات المضاربة، لأنها تثير الكثير من المشاعر والسلوكيات والتعقيدات. ومن الصعب تحديد سبب انجذابنا إليها. وقد جئت على ذكر بعض هذه السلوكيات، لكن الغريب فيها أننا لا نتوقع طيف جمهورها المعتاد.

وهذا يقودنا إلى العملات الرقمية (cryptocurrencies) التي لجأ اليها الكثير من المستثمرين عالمياً آملين تحقيق أرباح كبيرة جداً. وهناك أكثر من مليون مستثمر أسترالي اليوم يمتلكون هذه العملات من شركات مثل: (,Bitcoin Dogecoin ،Ethereum, Ripple, Cardano) ومتوسط استثمار كل منهم فيها هو 20،000$ وهذا يعدّ استثماراً كبيراً.

والمأخذ الأساسي على العملات الرقمية، أنها تعتمد على التوقعات بشكل كامل. ولا تستند إلى أي شيء ملموس ولا ينتج عنها أي شيء متميز فهي مجرد أرقام لدى شركاتها. وشراؤها هو شراء أمل، على أمل أن من سيشتريها لاحقاً سيدفع أكثر وهكذا. ويتوقع أنها ستعطي عائدات كبيرة.

كل ذلك يقع ضمن نظرية «الغبي الأكبر»، والتي تقول إن هنالك غبياً أكبر مستعداً أن يدفع ثمناً أعلى لمنتج سعره أصلاً متضخم وذلك بسبب الحاجة أو التضخم. المعروف أن مقدار الطلب على الشيء يتحكم في ثمنه، وليس القيمة الواقعية. وأن شراء منتج قيمته مبالغ فيها أصلاً سيعطي عائداً فقط في حال بيعه لمغفل أكبر. وهذا ما حصل في حالة العملات الرقمية.

في فترة من الفترات التي بلغ الطلب عليها ذروته وهرع المستثمرون لشرائها بثمن مبالغ فيه وسجلت أرباحاً خيالية في بعض الأوقات. فمثلاً في عام 2021 ارتفع سعر البتكوين (Bitcoin) من 29،800$ أمريكي في شهر يوليو إلى US$69,000 في نوفمبر من العام نفسه، أرباح لا تصدق. ولكن في التاريخ الحالي - حوالي منتصف عام 2022 انهار السعر إلى US$20,000 وهبط في بعض الأحيان إلى US$18,500. وخسر العديد من المستثمرين، وخاصة أولئك الذين اشتروا بعد ذروة نوفمبر أموالاً طائلة بسبب الأمل في تحقيق مكاسب غير منطقية.

أنا لا أعلم إلى أين تتجه العملات الرقمية، ولا أحد يعلم ذلك. ولكن مشكلة التوقع لتحقيق عائدات أكبر تبقى قائمة في أنك تبقى عرضة للخسارة في أي وقت.

والتوقعات غير المنطقية تعرض الشخص لخطر النصب. وعندما تتوقع أرباحاً عالية غير منطقية يصعب عليك إدراك التحايل إلا بعد فوات الأوان، والوعد بأرباح كبيرة يجر المستثمرين إلى مستنقع الخسارة. وقد بينت دراسة إنكليزية أن واحداً من كل ثلاثة أشخاص يتجنب استثمارات تعد بأرباح عالية خشية الاحتيال. وقد أوردت لجنة المنافسة وحماية والمستهلك الأسترالية (ACCC) أن عمليات الاحتيال قد نهبت 70$ مليوناً من الأستراليين فقط في النصف الأول من عام 2021، وأن نصف عمليات الاحتيال هذه من خلال العملة الرقمية، مما جعل ACCC تحذر المستثمرين من الاستثمارات التي تعد بمردود كبير وفي ظاهرها مخاطرة ضئيلة.

ما العائدات الواقعية؟

فما هي إذن العائدات المعقولة التي نتوقع الحصول عليها من استثماراتنا؟

لنبدأ بالتحذيرات التالية:

العائدات السابقة ليست دلالة على العائدات المستقبلية، والأمثلة الواردة هنا هي استثمارات تقليدية تدعمها بيئة استثمارية منضبطة مصممة لتقديم المزيد من عناصر

الحماية للمستثمر.

تعدّ فروقات عائدات طيف الممتلكات التقليدية من النقد الفعلي والعقار وفروقات عائدات الأسهم الأسترالية والعالمية كبيرة جداً، وذلك بناءً على المكان الذي تستثمر فيه وطول فترة الاستثمار كما يبين الجدول 13.1.

نوع الأصول	ثلاث سنوات	خمس سنوات	عشر سنوات
أوراق مالية نقدية	0.35%	0.95%	1.73%
العقارات التجارية الأسترالية	5.82%	6.55%	11.49%
الأسهم الأسترالية إجمالي العوائد (نمو رأس المال زائد الأرباح)	7.08%	8.63%	10.37%
الأسهم العالمية (باستثناء أستراليا) إجمالي العوائد	10.98%	10.82%	10.79%

وعلى سبيل المثال: تعد عائدات الوفر النقدي قليل المجازفة وقليل العائدات، وتم تقدير العائد السنوي منه بقيمة 1.73% خلال السنوات العشر الماضية.

ومع تزايد المجازفة كانت عائدات العقارات التجارية 11.5% خلال الفترة نفسها. مع ملاحظة أنها تعرضت إلى تقلبات كبيرة بعد جائحة كورونا.

وتترأس الأسهم الأسترالية قائمة الأسهم التي تعطى أعلى نسبة من الأرباح في العالم المتقدم. فعلى مدى السنوات

الثلاث والخمس والعشر الماضية أعطت عائدات متوسطها 7.1 % و10.4% سنوياً.

وتحتل الأسهم العالمية المراكز الأعلى في قائمة المجازفة. وقد ذكرت 23 من أسواق الأسهم (ما عدا الأسترالية) حسب تصنيف MSCI التي في مجموعها تعدّ أعلى مجازفة من الأسهم الأسترالية نظراً للمجازفات الإضافية التي تفرضها عوامل تحركات العملات وأمور جيوسياسية.

ويبين الجدول أن العائدات الأعلى تنطوي على مجازفات أعلى. وكان معدل عائدات الأسهم العالمية أعلى بقليل من 10% سنوياً خلال فترات 3 و5 و10 سنوات.

تعدّ عائدات الأسهم أعلى على المدى البعيد نظراً للمخاطرة العالية المصاحبة لها. ولكن، ذلك المستوى من المجازفة يمكن ألا يكون مقبولاً بالنسبة إلى المستثمرين، وإن إدراك احتمال الخسارة غير المتنبئ به يمكن أن يقودهم إلى عدم فعل أي شيء والحفاظ على المال في جيوبهم. وهم المستثمرون أنفسهم الذين يرغبون في الحصول على عائد كبير «من دون مخاطر».

ولتوضيح هذه الفكرة دعونا نعود إلى تحيز الإتاحة ورديفه تحيز الحداثة حيث نتابع الأحداث الإيجابية والسلبية الأخيرة في كونها هي الأقرب إلى الحدوث مرة أخرى. بالنسبة إلى المالية التي تعتمد على التصرفات، يَعرض تحيز الحداثة على أنه الفرق بين العائد المتوقع والحقيقي على الاستثمار.

فالمستثمرون يمكن أن يكونوا قد خبروا عائدات إيجابية في الظروف السابقة (خلال فترة الكورونا مثلاً) ويفترضون عائدات أفضل بعدها في ظروف أفضل. وذلك من طبيعة البشر التي تقول «نريد أكثر ونريده بشكل أسرع».

وهناك أمر آخر في الجدل عما إذا كنت ستفعل الشيء نفسه في المواقف الحقيقية كما يتم أخذها نظرياً. فعندما تعلم نظرياً أنك ستحصل على 10% سنوياً بالاستثمار في صندوق ائتمان مثلاً – لا يوجد ضغط عقلي عليك. فالقيام بالفعل في هذه الظروف بسيط ومباشر والصندوق سيعطيك العائد المعلن من دون مجازفة.

ولكن عندما يأتي وقت وضع المال فعلاً في الصندوق – فالضغط العقلي من احتمال الخسارة والندم على الخطأ يجعلك تحجم عن فعل ذلك.

اجعل توقعاتك حقيقية والتزم بخطة الاستثمار وأدرك المخاطر

دعوني أجدد التأكيد على أننا جميعاً بوصفنا مستثمرين نرغب في عائدات عالية. لكن لا مهرب من نظرية السوق، إذ إن هناك مخاطر ملازمة لذلك. فذلك من قواعد الاستثمار الثابتة.

ووجود توقعات واقعية حول عوائد الاستثمار مهم جداً. ويجب أن تجعل ذلك من أساسيات تفكيرك في إدارة ثروتك. إنه أهم من إدراكك حالة تحايل أو استثمار تخميني مصحوب

بمخاطرة عالية جداً.

وإدراك ما هو معقول وقابل للتحقيق من العائدات لصنف من أصناف الممتلكات، يجعل في مقدورك وضع إطار زمني للاستثمار وتحديد المزيج المناسب من الممتلكات التي تستثمر فيها، لحماية ملف الاستثمارات من تحول شديدة نحو الانخفاض لسوق تلك الممتلكات. وفي المحصلة كل ما في الأمر هو إيجاد التوليفة المناسبة من المخاطرة والعوائد المالية بالنسبة إلى كل شخص.

وإذا أتيت على استثمار يعد بعائدات كبيرة جداً فتوقع أن المخاطرة المصاحبة له أيضاً كبيرة جداً، والحكمة القديمة تقول « إذا بدا الأمر جيداً بشكل لا يصدق فهو فعلاً غير واقعي». عندما نعرف واقعياً ما هو العائد الحقيقي المتوقع، فنحن في موقع جيد جداً لتحديد ما هو خيالي وما هو حقيقي.

تساؤلات:

- هل تعرضت لإغراء عرض استثمار بعائدات عالية ومجازفة منخفضة؟
- ما مقدار رغبتك في المجازفة؟
- بالنسبة إلى رغبتك التي حددتها وأهدافك المالية، ما العائدات المعقولة التي تتوقعها؟

أفكار ختامية

عقولنا والمال

المال سيد رهيب لكنه خادم ممتاز

– من أقوال **فينيس تايلر بارنوم**

عندما بدأت في كتابة هذا الكتاب، كان هدفي الأول إثبات أنه لا توجد وسيلة واحدة لإدارة المال تناسب جميع المستثمرين؛ لأن الناس يختلفون، ولكل منهم نشأته وحياته ومتطلباته ورغباته وثقافته الخاصة.

وأنا واثق من أن هناك استراتيجيات وقواعد تجعل أهدافك المالية قابلة للتحقيق، لكني لا أعتقد أن أحداً قد وجد الطريقة المثالية لذلك – لأنه لا توجد طريقة واحدة مثالية في الأصل، فهناك خيارات وسيناريوهات متعددة.

وأحد أهم الأمور التي تعلمتها خلال مسيرتي المهنية، هو أن كثيراً من الناس لا يفهمون تماماً ماذا يريدون تحقيقه لأنهم لم يتوقفوا عن التأثر بمعتقداتهم الشخصية وثقافتهم

وعلاقاتهم الاجتماعية وتحيزهم لأمور معينة ولا يعرفون المكان المناسب لاستثمار أموالهم. وكلي أمل أن يكون كتابي هذا حافزاً لهؤلاء الناس للتفكير بعمق في هذه الأمور.

سأختم هذا الكتاب بسرد وضعي المالي، وكيف اخترت سلوكي المالي بناءً على تفهمي لتحيزاتي وعاداتي وشخصيتي وعلاقاتي مع الآخر. فعندما يتحول اهتمام الشخص من نفسه كشخص بمفرده إلى اهتمام بعائلة كاملة يحدث تغيير طبيعي في سلوكياته المالية وغيرها.

فقد تعلمت الآن أن سلوكي وشخصيتي وعلاقتي مع المال عند شبابي وبداية حياتي المهنية كانت لصالح شخصي فقط. وعندها كان ذلك مقبولاً، وكان هو العمل الصحيح وقتها ،ومهمة المال الذي أملكه كانت هي فقط خدمة شخصي ورغباتي. لكن المشكلة في ذلك أنني لم أفكر إلا في ساعتي التي أنا فيها، فالغد هو الغد خارج نطاق تفكيري وحساباتي. وتحيزاتي وشخصيتي ما كانت لتقبل الاعتراف بالتغيير في حياتي، إلى أن أصبح لدي أسرة. وعندما أصبح لدي زوجة تعيش معي شعرت بالرجفة لأول مرة في حياتي بالتعامل مع المال لأنه لم يعد مالي فقط بل مالي أنا وزوجتي معاً.

وفي حياتي مع زوجتي اخترنا أن نتعامل مع المال شراكة وذلك وجدناه الأفضل، حيث كنا نتشارك مالياً في كل ما نفعله بمالنا، سواء كاستثمار أو غيره. وذلك ليس بالضرورة هو الأفضل بالنسبة إلى جميع العائلات. وقد تبين لنا

أننا مختلفان في الأمور المالية وغيرها فهي ليست مهتمة بالاستثمار وأنا غير مهتم بالأمور القانونية وذلك لا يدعو للدهشة. لكن كانت هناك سمات عديدة مشتركة ساعدتنا على التكيف مع بعضنا في التفكير والسلوك.

والتفريق بين وضع الشخص بمفرده ووضعه كعائلة كان مهماً بالنسبة إلينا معاً؛ لأنه جعلنا نفكر ملياً بمعنى «لنا» من الناحية المالية. فكلانا أراد الازدهار لأطفالنا من خلال التعلم وتجارب الحياة العملية، وكلانا أراد العيش في منزل نملكه، وكلانا أراد حياة مالية مريحة تسمح لنا بالحرية المالية فيما نفعل. وقد تحفزنا للسعي لتحقيق أهدافنا عندما انتقلنا للعمل في مدينة ميلبورن. غير ذلك الوضع في سلوكنا وفي ثقافتنا، فهو عمل جديد وأصدقاء جدد وكنا مستقلين مالياً تماماً.

وذلك التغيير أيضاً تسبب بتغيير عاداتنا المالية كوننا نتطلع إلى المرحلة التالية في الحياة وهي شراء منزل. فبدأنا ندخر ونستثمر أكثر مما كنا نفعل (مع الحفاظ على نمط الحياة التي مارسناها سابقاً مثل زيارة مقاهي الطعام وتناول الأفوكادو على رقائق الخبز المحمص، والقيام بنزهة إلى الأرياف في نهاية الأسبوع وكذلك القيام بسفرات قليلة إلى بلدان أخرى). والأمر الذي تغير في سلوكياتنا المالية هو موضوع مصارف مال الغد الذي وفرناه.

ولدينا أصدقاء وأقرباء فعلوا غير ذلك لتحقيق أهدافهم

المالية عندما زاد دخلهم، ومن المفرح أن تكون سعيداً بتحقيق أهدافك وأهداف أصدقائك رغم اختلاف أهدافكم. كما أننا لم نساوم على حرياتنا المالية لمعرفتنا بأننا «شلة» مدخرين. فهناك تفهم فيما إذا ما كان مصروفنا في أحد الأشهر أكبر من المعتاد. ولكن ذلك كان قليلاً ما يحدث فعلا. وهذا يعني أننا تمكنا من التنويع في مصارف المال الذي وفرناه للغد وما بعده. فمثلاً عندما ولدت ابنتنا الأولى خصصت مدخراً مالياً لبلوغ هدفنا في توفير خبرة الحياة والتعليم الذين نريدهما لها، وذلك أحد أهدافنا لمال الغد. وكنا نضيف بشكل مستمر إلى ذلك المال كل ربع سنة وأحيانا نراكم عليه كل شهر. وقد فعلنا الشيء نفسه بالنسبة إلى ابنتنا الثانية التي ولدت مؤخراً.

وهذه المدخرات ستكون لتغطية ما يمكن أن تحتاج إليه ابنتنا حتى تصل إلى عمر 18، من تعليم ومناسبات خاصة وغير ذلك. وما يتبقى من تلك المدخرات بعد انتهاء تعليمهما سنعطيه لهما لبدء رحلتيهما في الحياة العملية. وتلك هي مسيرتنا المالية التي يمكن أن تختلف عن مسيرة الآخرين.

وإدراكي أن المسيرة التعليمية لابنتيّ قد تأمنت يعطيني شعوراً بالفخر كما حدث بالنسبة إلى والديّ في تعليمي أنا وشقيقتي - لكن الفارق هو أنهما كانا يكافحان للعيش في تلك الفترة؛ لأنهما لم يكونا جاهزين لمواجهة التحديات التي مرت بهما.

تلك كانت تجربتي الحياتية المالية والتي تركت أثراً دائماً في تفكيري. وقد كنت محظوظاً؛ لأن تلك الفترة العسيرة من حياتي تركت آثاراً إيجابية، فإدراك أن عائلتي ستكون مستقلة مالياً هو شيء مهم بالنسبة إلى نفسيتي. وعلينا دفع أقساط قرض البيت ولا ضير في ذلك، وأنا أعاود التدقيق في القرض باستمرار وأتمتع بذلك لعلّنا نحصل على خيارات أفضل وتفسيري لذلك هو التأكد من أن الفائدة المركبة على القرض هي لصالحنا وليس ضدنا. وكثيراً ما كنا ندفع أكثر مما يتطلب القرض منا لعلمي أن ذلك سيزيد من ملكيتنا المالية، وذلك أهم شيء حسب طريقة تفكيري.

وملكية البيت تشكل الجزء الأكبر من «فيل» المال الذي نملكه، وهي أيضاً جزء من الممتلكات لما بعد، ولدينا أيضاً ميزة الشعور بأننا «نعيش في نعيم مالنا نحن». والبيت مملوء بذكرياتنا التي كانت أيضاً مصدر سعادة بالنسبة إلينا. غير أننا ندرك أنه إذا حدثت صدمة مالية يوماً ما، فنحن متقدمون في مدفوعات القرض وفي ملكيتنا للبيت وفي أهدافنا، ونستطيع استيعاب الصدمة.

والممتلك الحقيقي لما بعد هو مدخراتنا التقاعدية. ففي أستراليا المدخرات التقاعدية مقفل عليها بأمر من الدولة حتى وقت التقاعد ولا ضير في ذلك فهي مال في انتظارنا. رغم أن فترة الانتظار هي ضعف سنيّ عمري الحالي. ولذلك

نحاول في نهاية كل سنة مالية أن نزيد مدخراتنا إلى أقصى حدّ ممكن.

وأتعمد النظر إلى مدخرات التقاعد كل بضعة أشهر لراحة البال، فهي تذكرني أنها هناك بانتظارنا عندما يصبح غداً. وهي تساعدني في التغلب على ذلك الإلحاح الذي يتملكنا جميعاً في اتخاذ قرار سريع عند الأزمات. والميزة الأخرى لمدخرات التقاعد هي الفائدة المركبة. فلو كانت سنيّ عملك مثلا 45 سنة وكانت الفائدة المركبة 5% تكون عائدات المدخرات 840% لتلك الفترة من العمر، وذلك لا يتضمن الإيداعات الإضافية إلى المدخرات.

والتغير الأخير في سلوكي المالي كان تعلمي البساطة في أسلوب استثماراتي. فعندما كنت بمفردي استثمرت في الأسهم المالية الفردية وكانت عندي استراتيجيات استثمارية معقدة وكنت أستعمل تطبيقات حاسوبية مالية مختلفة. لكن ذلك أصبح غير مناسب عندما أصبحت رب عائلة من أربعة أشخاص.

ولذلك أعدنا بناء السلوكيات المالية باستعمال تطبيق ETF،وهو نظام بسيط ، ثمنه قليل. ويمكن استعماله في جميع أنواع الاستثمار وفي الأسهم وغيرها. واستعملنا خطط الفائدة المركبة قدر المستطاع.

وأنا أدرك أن الاستثمار وفقاً لمؤشرات الأسواق المالية يعني الارتباط بأداء السوق، ولكني أعلم أيضا أننا سنرى 9

- 10% وسطياً سنوياً خلال العقد القادم.

وأيضاً أعطي دوره عن طريق تجاهل سعر السوق اليوم أو غداً. :DCA

فقط أضيف ما خصصناه إلى صندوق الغد وما بعده بسعر الأسهم لذلك اليوم. وقد يكون ذلك السعر أعلى من الواقع وفي ذلك خير لوضعنا المالي العام. وقد يكون السعر أقل وعندها يكون عدد الوحدات التي اشتريناها أكبر ما يعني أن لدينا مجموعة من الحسابات على شكل أموال بفائدة أو أسهم تكسب جميعها عائدات يعاد استثمارها في نظام الفائدة المركبة.

وذلك الأسلوب في التعامل مع المال والاستثمار ليس مثالياً، وليست هناك استراتيجية مثالية لإدارة المال لأنها لو وجدت لاتبعها جميع المستثمرين. ولكنها مناسبة تماماً بالنسبة إليّ وإلى عائلتي، ما يعني أن وقتنا ملكنا وأموالنا تعمل من أجلنا ولدينا حرية الاستقلال المالي الآن وفي المستقبل مما يجعلنا سعداء. بمعنى آخر عقولنا هي التي تتحكم بأموالنا وفي هذه الحالة نكون أحراراً مالياً. وعلى الأقل هذا هو هدفنا وتبقى لكم أهدافكم.

مراجع

الفصل الأول. لتكن إنساناً عليك أن تكون عقلانياً

Bill Bryson 2004, A Short History of Nearly Everything, Broadway Books.

Simon Neubauer, Jean-Jacques Hublin & Philipp Gunz 2018, 'The evolution of modern human brain shape', Science Advances, vol. 4, no. 1.

Principal 2018, 'We make 35,000 decisions per day, but 7 in 10 postpone major financial decisions', principal.com/about-us/news-room/newsreleases/we-make-35000-decisions-day-7-10-postpone-major-financialdecisions.

Alan Watts n.d., 'Choice', Life Eternal, youtube.com/watch?v=D7CH9cRN8Rg.

John Stuart Mill c. 1829–1830, 'On the Definition of Political Economy and Method of Investigation Proper to It'.

Herbert A Simon 1957, Models of Man: Social and Rational, Wiley.

Timm Beichelt 2021, Homo Emotionalis: Zur Systematisierung Von
Gefuhlen in Der Politik, Springer VS.

الفصل الثاني: أنت كما أنت وأنا كما أنا

John Locke 1690, An Essay Concerning Human Understanding.

Baler Bilgin 2012, ‘Losses loom more likely than gains: Propensity to imagine losses increases their subjective probability’, Organizational Behavior and Human Decision Processes, vol. 118, no. 2, pp. 203–215.
Daniel Kahneman & Amos Tversky 1979, ‘Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk’, Econometrica, vol. 47, no. 2, pp. 263–291.
ASX 2020, ‘ASX Australian Investor Study 2020’, www2.asx.com.au/blog/australian-investor-study.
James Clear n.d., ‘The Evolution of Anxiety: Why We Worry and What to Do About It’, jamesclear.com/evolution-of-anxiety.
Australian Bureau of Statistics 2021, ‘Residential Property Price Indexes:
Eight Capital Cities’, abs.gov.au/statistics/economy/price-indexesand-inflation/residential-property-price-indexes-eight-capital-cities/latest-release.
Michael Lynn, Sean Masaki Flynn & Chelsea Helion 2013, ‘Do consumers prefer round prices? Evidence from pay-what-you-want
decisions and self-pumped gasoline purchases’, Journal of Economic
Psychology, vol. 36, pp. 96–102.
Australian Institute of Health and Welfare 2021, ‘Gambling in Australia’,
aihw.gov.au/reports/australias-welfare/gambling.
Oz Lotteries n.d., ‘Powerball’, ozlotteries.com/powerball.
Kelsey Munro 2018, ‘How safe is flying? Here’s what the statistics say’,
SBS News, sbs.com.au/news/article/how-safe-is-flying-heres-whatthe-statistics-say/knzczab06.
National Safety Council 2022, ‘Odds of dying’, injuryfacts.nsc.org/all-injuries/preventable-death-overview/odds-of-dying.
Brad M Barber & Terrance Odean 2007, ‘All That Glitters:

The Effect of Attention and News on the Buying Behavior of Individual and Institutional Investors', The Review of Financial Studies, vol. 21, no. 2, pp. 785-818.
Daniel Kahneman 1973, Attention and Effort, Prentice-Hall.

الفصل الرابع: الشخصيات المالية الخمس

Dr David Whitebread and Dr Sue Bingham 2013, 'Habit Formation
and Learning in Young Children', Money Advice Service, maps.org.uk/
wp-content/uploads/2021/03/mas-habit-formation-and-learning-inyoung-children-executive-summary.pdf.
Craig E Smith, Margaret Echelbarger, Susan A Gelman & Scott I Rick 2017, 'Spendthrifts and Tightwads in Childhood: Feelings about Spending Predict Children's Financial Decision Making', Journal of Behavioral Decision Making, vol. 31, no. 3, pp. 446-460.
Sumit Agarwal, Slava Mikhed & Barry Scholnick 2018, 'Peers' Income and Financial Distress: Evidence from Lottery Winners and
Neighboring Bankruptcies', Federal Reserve Bank Philadelphia, philadelphiafed.org/consumer-finance/consumer-redit/peersincome-and-financial-distress-evidence-from-lottery-winners-andneighboring-bankruptcies.
Scott I Rick, Beatriz Pereira & Katherine A Burson 2014, 'The benefits of retail therapy: Making purchase decisions reduces residual sadness Journal of Consumer Psychology, vol. 24, no. 3, pp. 373-380.
UNSW Business School 2018, 'Stash or flash: What makes some people savers and other people spenders?', businessthink.unsw.edu.au/articles/people-spending-saving.
American Psychological Association 2015, 'Stress in America - Paying With Our Health apa.org/news/press/releases/stress/2014/
stress-report.pdf

الفصل الخامس: عندما تتصادم الأموال

Ramsey 2018, ‘Money Ruining Marriages in America: A Ramsey Solutions study ramseysolutions.com/company/newsroom/releases/
money-ruining-marriages-in-america.
Kelly Emmerton 2018, ‘It’s not you, it’s your bank account: Australia’s biggest financial relationship deal breakers’, Mozo, mozo.com.au/personal-loans/articles/biggest-financial-relationship-deal-breakers. Australian Bureau of Statistics 2021, ‘Marriages and Divorces,
Australia’, abs.gov.au/statistics/people/people-and-communities/
marriages-and-divorces-australia/latest-release.
Matt Garrett n.d., ‘Do couples separate because of financial difficulties –Yes and No’, Relationships Australia NSW, relationshipsnsw.org.au/ do-couples-separate-because-of-financial-difficulties-yes-and-no

الفصل السادس: الاستقلال المالي: واقعية الاختيار

Karen Salmansohn 2011, ‘The No. 1 Contributor to Happiness’, Psychology Today, psychologytoday.com/au/blog/bouncing-back/
201106/the-no-1-contributor-happiness.

الفصل السابع: الزمن كفيل بمداواة الجروح

SH Chung & RJ Herrnstein 1967, ‘Choice and delay of Reinforcement’, Journal of the Experimental Analysis of Behavior, vol. 10.
David Laibson 1997, ‘Golden Eggs and Hyperbolic Discounting’, Quarterly Journal of Economics, vol. 112, no. 2, pp. 443–477.
David Laibson 1994, ‘Self-Control and Saving’.
George-Marios Angeletos, David Laibson, Andrea Repetto, Jeremy
Tobacman & Stephen Weinberg 2001, ‘The Hyperbolic Consumption

Model: Calibration, Simulation, and Empirical Evaluation', Journal of Economic Perspectives, vol. 15, no. 3, pp. 47-68.
MoneySmart 2022, 'Mortgage calculator', moneysmart.gov.au/
home-loans/mortgage-calculator.
Mei Wang, Marc Oliver Rieger & Thorsten Hens 2015, 'How Time
Preferences Differ: Evidence from 53 Countries', Journal of Economic Psychology, vol. 52, no. 4.

الفصل الثامن: ثقافة المال

Longmei Zhang et. al. 2018, 'China's High Savings: Drivers, Prospects, and Policies', International Monetary Fund, imf.org/-/media/Files/Publications/WP/2018/wp18277.ashx.
European Central Bank 2020, 'Study on the payment attitudes of
consumers in the euro area (SPACE)'ecb.europa.eu/pub/pdf/other/ecb.
spacereport202012~bb2038bbb6.en.pdf.
Geert Hofstede 2011, 'Dimensionalizing Cultures: The Hofstede Model in Context', Online Readings in Psychology and Culture, vol. 2, no. 1.
Mei Wang, Marc Oliver Rieger & Thorsten Hens 2016, 'The Impact of Culture on Loss Aversion', Journal of Behavioral Decision Making, vol. 30, no. 2.
Dr Thorsten Hens & Anna Meier 2016, 'Behavioral finance: The psychology of investing', CreditSuisse, credit-suisse.com/media/assets/private-banking/docs/mx/wp-07-behavioral-finance-en.pdf.

الفصل التاسع: شعور الخوف شعورٌ بشع لكننَّا نهواه

Lance Hosey 2013, 'Why We Love Beautiful Things', The New York Times, nytimes.com/2013/02/17/opinion/sunday/why-we-lovebeautiful-things.html.
Karen McVeigh 2009, 'Why golden ratio pleases the eye: US academic says he knows art secret', The Guardian,

theguardian.com/artanddesign/2009/dec/28/golden-ratio-us-academic.
Chia-Shu Lin, Ching-Yi Wu, Shih-Yun Wu & Hsiao-Han Lin 2018,
'Brain activations associated with fearful experience show common and distinct patterns between younger and older adults in the hippocampus and the amygdala', Scientific Reports, vol. 8.
University of Maryland School of Medicine 2018, 'Scientists identify connection between dopamine and behavior related to pain and fear', ScienceDaily, sciencedaily.com/releases/2018/04/180419131108.htm.
Harry Markowitz 1952, 'Portfolio Selection', The Journal of Finance, vol. 7, no. 1, pp. 77-91.
Gur Huberman 2001, 'Familiarity Breeds Investment', The Review of Financial Studies, vol. 14, no. 3, pp. 659-680.
Australian Securities Exchange 2020, 'ASX Australian Investor Study 2020', www2.asx.com.au/content/dam/asx/blog/ASX-AustralianInvestor-Study-2020-Issuers-Report.pdf.

الفصل العاشر: أنموذج مماثلة الفيل

Natascha Kwiet-Evans 2022, 'Unattainable wealth aspirations: Average Aussie needs $330,000 to feel rich', Finder, finder.com.au/averageaussie-needs-330000-to-feel-rich.
Australian Bureau of Statistics 2021, 'Household financial resources', abs.gov.au/statistics/economy/finance/household-financial-resources/latest-release.
Sophie Wallis 2022, 'Financial peer pressure', Finder, finder.com.au/financial-peer-pressure.

الفصل الحادي عشر: التحكم بما يمكن التحكم به

Cision 2019, 'Americans Spend $7,429.24 Over Their Budget Every Year, According to New Survey Commissioned by Slickdeals', prnewswire. com/news-releases/americans-spend-7-429-24-over-their-budgetevery-year-according-to-new-survey-commissioned-by-slickdeals300919639.

html.
Australian Bureau of Statistics 2022, ‘Lending indicators’, abs.gov.au/statistics/economy/finance/lending-indicators/latest-release.
Reserve Bank of Australia 2022, ‘Lenders’ Interest Rates’, rba.gov.au/statistics/interest-rates.
Tamika Seeto 2022, ‘How much is home and contents insurance?’,
Canstar, canstar.com.au/home-insurance/home-contents-insurance-cost.
Budget Direct 2022, ‘Home Insurance’, budgetdirect.com.au/homecontents-insurance.html.
PrivateHealth.gov.au 2022, ‘Compare policies’, privatehealth.gov.au/dynamic/search.
Jared Mullane 2022, ‘Compare Cheapest Electricity Prices in Victoria’,
Canstar Blue, canstarblue.com.au/electricity/cheapest-electricityprices-victoria.

الفصل الثاني عشر: الإنفاق الاستثماري

Australian Bureau of Statistics 2022, ‘Australian National Accounts:
National Income, Expenditure and Product’, abs.gov.au/statistics/
economy/national-accounts/australian-national-accountsnational-income-expenditure-and-product/latest-release.
A Selin Atalay & Margaret G Meloy 2011, ‘Retail therapy: A strategic effort to improve mood’, vol. 28, no. 6, pp. 638-659.
Business Wire 2013, ‘Ebates Survey: More Than Half (51.8%) of Americans Engage in Retail Therapy- 63.9% of Women and 39.8% of Men Shop to Improve Their Mood’, businesswire.com/news/home/20130402005600/en/Ebates-Survey-More-Than-Half-51.8-ofAmericans-Engage-in-Retail-Therapy%E2%80%94-63.9-of-Womenand-39.8-of-Men-Shop-to-Improve-Their-Mood.

Susan Weinschenk 2015, 'Shopping, Dopamine, and Anticipation: What monkeys have to teach us about shopping', Psychology Today, psychologytoday.com/au/blog/brain-wise/201510/
shopping-dopamine-and-anticipation
PayPal 2021, 'PayPal research shows younger Australians are strategic sales shoppers, but risk over doing it', newsroom.au.paypal-corp.com/
PayPal_research_shows_younger_Australians_are_strategic_sales_
shoppers,-but-risk-over-doing-it.
Westpac 2020, 'Savings by age', westpac.com.au/personal-banking/solutions/budgeting-and-savings/savings/savings-by-age.
ME Bank 2022, 'The average Australian household is as financially comfortable as ever, but long-term outlook is gloomy', mebank.com.au/news/the-average-australian-household-is-as-financially.
Department of Climate Change, Energy, the Environment and Water 2021, 'Clothing textiles waste', dcceew.gov.au/environment/protection/
waste/product-stewardship/textile-waste-roundtable.
Ethan S Bromberg-Martin, Masayuki Matsumoto & Okihide Hikosaka 2010, 'Dopamine in motivational control: rewarding, aversive, and alerting', Neuron, vol. 68, no. 5, pp. 815–834.
Health Direct n.d., 'Dopamine', healthdirect.gov.au/dopamine.
Ralph Ryback 2016, 'The Science of Accomplishing Your Goals', Psychology Today, psychologytoday.com/au/blog/the-truismswellness/201610/the-science-accomplishing-your-goals.
Nick Wolny 2021, 'Why you love setting goals more than pursuing
them, according to science', Fast Company, fastcompany.com/90662001/
why-you-love-setting-goals-more-than-pursuing-them-according-toscience.

Apple 2022, 'Apple Reports Second-Quarter Results', apple.com/au/newsroom/2022/04/apple-reports-second-quarter-results.
Statista 2022, 'Market size of the online gambling industry worldwide from 2019 to 2023', statista.com/statistics/270728/market-volume-of-online-gaming-worldwide.
Oz Lotteries n.d., 'Exactly How Much Do Australians Win On Gambling?', ozlotteries.com/blog/how-much-do-australians-winon-gambling. Chris Isidore 2017, 'We spend billions on lottery tickets. Here's where all that money goes', CNNMoney, money.cnn.com/2017/08/24/news/economy/lottery-spending/index.html.
Schroders 2017, 'Global Investor Study 2017', prod.schroders.com/en/sysglobalassets/digital/insights/2017/pdf/global-investor-study-2017/theme2/schroders_report-2__eng_master.pdf.
Dave Goodsell 2021, '2021 Global Survey of Individual Investors', Natixis, im.natixis.com/au/research/2021-natixis-global-survey-ofindividual-investors.
Roy Morgan 2022, 'Over 1 million Australians now own Cryptocurrencies such as Bitcoin, Ethereum, Ripple, Cardano, Dogecoin and Shiba Inu', roymorgan.com/findings/8929-cryptocurrencyfebruary-2022-202204120119.
Coinbase 2022, 'Bitcoin price', coinbase.com/price/bitcoin
Aegon 2021, 'Low interest rates have prompted huge numbers of people to invest - but unrealistically high expectations of returns may leave some open to scams', aegon.co.uk/content/ukpaw/news/low_interest_rateshavepromptedhugenumbersofpeopletoinvestbutunre.html.
Australian Competition and Consumer Commission 2021, 'Australians lose over $70 million to bogus investment opportunities', accc.gov.au/media-release/australians-lose-over-70-million-to-bogus-investmentopportunities.

قائمة المصطلحات

- **الإرساء** Anchoring :

استخدام الانطباع الأول لوضع نقطة أساسية أو نقطة مرجعية لكيفية التفاعل والسلوك. ويتم ذلك عن طريق تثبيت فكرة أو تصور معين في الذهن كنقطة مرجعية لتوجيه القرارات والسلوكيات لاحقاً.

- **الأصل** Asset

الأصل: المورد الذي يمتلك قيمة اقتصادية للفرد أو الشركة أو الدولة، ويوفر فائدة مستقبلية.

- **تحيز الانتباه** Attention bias

هو التحيز الذي يؤثر في توجيه الانتباه لدى الفرد، حيث يصبح الفرد أكثر انتباهاً لبعض الأشياء

- **تحيز التوافر** Availability bias

هو التحيز الذي يؤثر في تصور الفرد لاحتمالية حدوث شيء ما، بناءً على الأدلة التي تتبادر إلى الذهن أولاً.

- **الديون السيئة** Bad debt

هي الديون المتعلقة بالأصول التي تفقد قيمتها مع مرور الوقت، مثل السيارات والسفر والملابس، والتي تتميز بمعدلات فائدة عالية. ومع مرور الوقت، تتراجع القيمة الاقتصادية لهذه الأصول حتى تصل إلى الصفر، مما يجعل الدين ذا قيمة سيئة.

- **التمويل السلوكي** Behavioural finance

هو دراسة تأثير العوامل النفسية والسلوكية على الاستثمار والأسواق المالية.

- **التحيزات المعرفية** Cognitive biases

هي التحيزات المسبقة الموجودة في تفكيرنا والتي تجعلنا نتخذ قرارات بناءً على معايير راسخة قد تكون صحيحة، أو لا.

- **الفائدة المركبة** Compound interest

هي الفائدة التي تحسب على الرصيد الأصلي للاستثمار بالإضافة إلى الفائدة المتراكمة.

- **التحيز التأكيدي** Confirmation bias

هو التحيز الذي يجعل الشخص يميل إلى تفسير المعلومات بطريقة تتماشى مع المعتقدات الحالية والموجودة لديه، ويتجاهل المعلومات التي تتعارض مع تلك المعتقدات.

- **العملات الرقمية** Cryptocurrencies

هي عملات افتراضية أو رقمية تتميز بالأمان والتشفير، إذ يتم استخدام الرموز الرقمية المعقدة لحماية العمليات والتحويلات من الاختراق والتزوير والتزييف.

- **التمويل الثقافي** Cultural finance

هو مفهوم نسبياً جديد يجمع بين النظريات الثقافية والتمويل التقليدي لتوفير تفسيرات للسلوك المالي بين الثقافات المختلفة.

- **الأصول الدفاعية** Defensive assets

هي الأصول التي تمتلك عادةً خصائص توفر دخلاً ثابتاً أو مستقراً.

- **الإنفاق التقاعدي** Discretionary spending

هو الإنفاق الذي يمكن للفرد أو الشركة الاستغناء عنه، وهو عبارة عن الإنفاق الذي لا يعد ضرورياً للحياة اليومية أو لنشاط الشركة.

- **الأرباح الموزعة** Dividend

هي مبلغ من المال تدفعه الشركة لمساهميها من أرباحها، ويتم توزي بشكل دوري سنوي أو ربع سنوي.

- **متوسط التكلفة بالدولار** (DCA):

استراتيجية يتم من خلالها إجراء عمليات شراء الاستثمار على فترات منتظمة بغض النظر عن السعر في محاولة للحد من تأثير التقلبات.

- **التحيزات العاطفية** Emotional biases

التحيزات التي تميل الشخصية إلى اتخاذ القرارات استناداً إلى مشاعره وانطباعاته الشخصية بدلاً من الأسس الرشيدة والمنطقية.

- **صناديق المؤشرات المتداولة** Exchange Traded Funds – ETFs

هي صناديق استثمارية متداولة في البورصة تتكون من مجموعة من الأوراق المالية مثل الأسهم والسندات والسلع والسندات الحكومية وغيرها، والتي تتبع أداء مؤشر محدد أو قطاع أو فئة أصول معينة.

- **الفائدة الثابتة** Fixed interest

هي فئة من الأصول المالية التي تدفع للمستثمرين عائدًا ثابتًا على الاستثمار حتى تاريخ استحقاقها. وعند بلوغ تاريخ الاستحقاق، يتم سداد رأس المال الأصلي للمستثمرين. وتشمل الأصول ذات الفائدة الثابتة عادة السندات الحكومية والسندات الشركية هي أكثر أنواع الفائدة الثابتة شيوعًا

- **التقويم الكامل** Fully valued

هو تقويم للاستثمار يشير إلى أن الاستثمار مقدر بسعره الحقيقي والعادل وفقًا لتحليل الأساسيات والبيانات المالية المتاحة.

- **الأصول النامية** Growth assets

هي الأصول التي تهدف إلى تحقيق النمو في الرأسمال .

- **صناديق التحوط** funds Hedge

هي صناديق استثمارية خاصة يتم إدارتها بواسطة مديرين استثماريين محترفين وتستخدم استراتيجيات استثمارية متنوعة لتحقيق عوائد عالية، وتفوق عوائد الاستثمارات التقليدية.

- **التبسيط الاستدلالي** Heuristic simplification

هو عملية اتخاذ القرارات بناءً على معلومات بسيطة وسريعة و"جيدة بما فيه الكفاية".

- **الخصم الزائد** Hyperbolic discounting

هو نمط من أنماط التخفيض الذي يميل الفرد إلى تقديم الأولوية للمكافآت الفورية على المكافآت الأكبر في المستقبل على المدى الطويل.

- **الالتزام المالي** Liability

هو التزام أو الالتزام بدفع فائدة اقتصادية على مدى فترة زمنية معينة، عادةً من خلال تحويل شيء مثل المال أو السلع أو الخدمات.

- **تحيز تجنب الخسارة** Loss aversion

هو تحيز يجعل الفرد يشعر بألم عاطفي أكبر نتيجة للخسارة المحتملة أو الفعلية بالمقارنة مع المكاسب المكافئة أو حتى أكبر.

- **سهم ميم** Meme stock

هو سهم شركة مدرجة في البورصة اكتسبت شهرة واسعة، ويتم تداولها عبر وسائل التواصل الاجتماعي.

- **القيمة المدركة** Perceived value

وتعني الإدراك الذي يمتلكه العميل عند الانجذاب نحو منتج أو خدمة، خاصةً في المقارنة مع منتجات أو خدمات أخرى.

- **تحيز الحداثة** Recency bias

رؤية الأحداث الأخيرة الإيجابية أو السلبية على أنها النتيجة الأكثر احتمالاً على المدى الطويل.

- **تأثير الرقم المستدير** Round number effect

مستوى الاهتمام غير المتناسب بضرب رقم مدور.

- **مؤشر** S&P 500

هو مؤشر سوق الأسهم الذي يتابع أداء ٥٠٠ من أكبر الشركات المدرجة في الولايات المتحدة الأمريكية. ويشمل هذا المؤشر شركات من مختلف الصناعات، مثل التكنولوجيا والطاقة والخدمات المالية والصحة والتجزئة والصناعات الأساسية وغيرها.

- **مؤشر** S&P/ASX 200:

هو مؤشر سوق الأسهم الذي يتابع أداء أكبر ٢٠٠ شركة مدرجة في أستراليا. ويشمل هذا المؤشر شركات من مختلف الصناعات، مثل التعدين والبنوك والتكنولوجيا والطاقة والخدمات المالية وغيرها.

- **تحيز العزو للنفس** Self-attribution bias

يشير إلى الاعتقاد في تفسير النجاحات بأنها نتيجة للمهارات الشخصية، بينما يتم تفسير الفشل بأنه نتيجة لعوامل خارجة عن سيطرة الشخص.

- **الاقتراض أو البيع قصير الأمد** Shorting or short selling

هو عملية اقتراض الأوراق المالية من طرف ثالث بمقابل مادي، ثم بيع هذه الأوراق المالية المستعارة في السوق. وعندما ينخفض سعر الأوراق المالية في السوق، يتم شراؤها بسعر أقل وإعادتها إلى الطرف الثالث الذي تم اقتراضها منه..

- **الفائدة البسيطة** Simple interest

هي الفائدة التي تحسب على المبلغ الرئيس المستثمر فقط، من دون أي عائد على الفائدة المكتسبة على مدى فترة الاستثمار.

- **إيداع مدة محددة** Term deposit

هو المبلغ المودع في حساب بنكي بعائد متفق عليه مقدماً لفترة زمنية محددة، وعادة ما تكون هذه الفترة ١٢ شهرًا أو أقل.

- **البنك المركزي الأسترالي** The Reserve Bank of Australia

هو البنك المركزي لأستراليا، ومقره الرئيس في مدينة سيدني. ويتولى البنك المركزي الأسترالي مسؤولية تحقيق الاستقرار المالي والنقدي في أستراليا، وتحقيق الاستقرار في قيمة الدولار الأسترالي، وتعزيز النمو الاقتصادي والتوظيف الكامل للأستراليين..

- **الوقت في السوق** Time in the market

هو مصطلح يستخدم في عالم الاستثمار، ويشير إلى الاستثمار في الأسواق المالية على مدار الزمن، وذلك من دون الحاجة إلى محاولة توقيت السوق أو التنبؤ بحالة الأسواق..

- **عوائد الاستثمار الكلية** Total Returns

هي العائد الفعلي للاستثمار، والذي يشمل الفائدة، والمكاسب الرأسمالية، والأرباح الموزعة، وتوزيعات الأرباح، بالإضافة إلى الزيادة في قيمة الاستثمار على مدار فترة الاستثمار.



نبذة عن الكاتب

إيفان لوكاس خبير في استراتيجيات الأسواق، ومتحدث ومحاضر. أحب عالم الأسواق والمال منذ طفولته، أيام جلوسه مع جده ومراجعة محافظه الاستثمارية.

ومن خلال تجربته المبكرة، تعلم إيفان أن عادات الاستثمار واستراتيجياته وسلوكياته لا تنعكس بالضرورة عبر العائلات والأجيال والأقران. وهذا ما دفعه للاهتمام بالتمويل السلوكي طوال مسيرته المهنية، التي امتدت لأكثر من عقد ونصف وشملت العمل في هولندا والمملكة المتحدة وأستراليا.

وأهم ما تعلمه إيفان من وقته في العمل في الأسواق والاستثمار والتمويل هو: أن سلوكنا الفردي تجاه المال

يختلف دائماً ويتغير باستمرار.

شارك إيفان بانتظام كمحاور في العديد من البرامج الاستثمارية عبر العديد من المحطات الإذاعية والتلفزيونية ABC التلفزيونية والإذاعية، وSBS World News، وبرنامج The Project، وقناة Sky News، وBloomberg وغيرها.

استخدم إيفان خبرته في استراتيجيات الأسواق والتمويل والسلوك المالي لتوضيح تأثير العوامل المختلفة على الأسواق وتوجيه المستثمرين في اتخاذ القرارات الصائبة في الاستثمار.

شكر وتقدير

لم يكن لهذا الكتاب أن يرى النور لولا الدعم اللامحدود الذي تلقيته من العديد من الأشخاص، هم أكثر من أن يتم إدارجهم في المكان، فقد ساعدوا وتحدوا وشحذوا مهاراتي، لا يمكنني شكركم بما فيه الكفاية.

وأخص بالشكر بعض الأشخاص الذين يجب عليَّ ذكرهم لأنهم قدموا مساعدة خاصة.

جوليا - شكراً لك على كل شيء، وعلى دعمك حتى لأغرب الأفكار التي كنت أطرحها.

بن - شكراً لك على إقناعي بخوض هذه التجربة.

جولي وإيان وأودري - شكراً لكم على كل ما قدمتموه لي

نيكولا - شكراً على الدراسات التمهيدية التي قدمتها لي وكانت مرجعا في كتابي,

ليزلي - لأنك راهنت على نجاحي.

بروك - لإصلاح نظام إدارة أمن المعلومات.

من دون مساعدتكم وتعليقاتكم ودعمكم، لم يكن من الممكن صدور "تحكيم العقل في إدارة المال والاستثمار". لذا، شكرًا لكم.